

ISSN 0013-2993

ГОДИНА / YEAR

LXI

КНИЖКА / BOOK

6 • 2016

Икономическа мисъл *Economic Thought*

БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

Людмил Петков	60 години списание „Икономическа мисъл“.....	3
Liudmil Petkov	60 Years Journal „Economic Thought“.....	7
Георги Шопов	Енергийна бедност и социално подпомагане.....	11
Georgi Shopov	Energy poverty and social assistance of the energy poor people in Bulgaria.....	39
Йоана Петрова	Креативност чрез личностно и екипно поведение...	62
Yoana Petrova	Creativity through personal and team conduct	
Станислава Тодорова	Преобразуването на търговски дружества: глобални и национални аспекти.....	75
Stanislava Todorova	Transformation of commercial companies: global and national aspects	

	Нобелова награда за постижения в областта на икономическите науки за 2016 г.....	97
	The 2016 Nobel Prize in Economics	
	НАУЧЕН ЖИВОТ / SCIENTIFIC LIFE	
Александър Косулиев	Трета национална научна конференция по политическа икономия.....	150
Aleksandar Kosuliev	Third National Conference on Political Economy	
	Годишно съдържание на сп. „Икономическа мисъл“	157
	Annual contents of „Economic Thought“	

EDITORIAL BOARD

Prof. LIUDMIL PETKOV, Dr.Ec.Sc. – Editor-in-chief (Economic Research Institute at BAS), **Prof. STATTY STATTEV, Dr.Ec.Sc.** – 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. GANCHO GANCHEV, PhD** (South-West University “Neofit Rilski”), **Prof. GARABED MINASSIAN, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. DARINA RUSCHEVA, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. ZOYA MLADENOVA, PhD** (University of Economics - Varna), **Prof. YORDAN HRISTOSKOV, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. JOSIF ILIEV, Dr.Ec.Sc.** (University of National and World Economy), **Prof. KAMEN KAMENOV, Dr.Ec.Sc.** (Academy of Economics “D. A. Tzenov” - Svishtov), **Prof. POBEDA LOUKANOVA, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. ROSSITSA RANGELOVA, Dr.Ec.Sc.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. ROSSITSA CHOBANOVA, Dr.Ec.Sc.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. RUMEN BRUSARSKI, PhD** (University of National and World Economy), **Assoc. Prof. TSVETAN KOTSEV, PhD** (European Higher School of Economics and Management - Plovdiv)

EDITORIAL COUNCIL

Prof. ANTONIO SÁNCHEZ ANDRÉS, PhD (Universidad de Valencia), **Prof. BORISLAV BORISSOV, PhD** (University of National and World Economy), **Acad. Prof. VALERIY M. GEETS, Dr. Ec. Scs.** (Institut po ekonomika i prognozirane pri NANU - Ukraina), **Prof. JACQUES VILROKX, PhD** (Free University of Brussels), **Prof. YORGOS RIZOPOULOS, PhD** (Université Paris 7 Diderot), **Prof. ILIA BALABANOV, Dr.Ec.Sc.** (Economic Research Institute at BAS), **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 Higher School of Economics and Management - Plovdiv), **Prof. PLAMEN ILIEV, PhD** (University of Economics – Varna), **Assoc. Prof. TEODOR SEDLARSKI, PhD** (Sofia University “St. Kl. Ohridski”), **Prof. FUSAO ITO, PhD** (Tohoku University - Sendai, Japan), **Prof. YURY YAKUTIN, Dr. Ec. Scs.** (Gosudarstvennyy Universitet Upravleniya - Moscow)

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

2016

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

60 ГОДИНИ СПИСАНИЕ „ИКОНОМИЧЕСКА МИСЪЛ“¹

През 2016 г. година академичното списание „Икономическа мисъл“ чества своя шестдесетгодишен юбилей. За развитието на обществото този период не е толкова голям, но като се отчете и вземе под внимание характеристиката и особеностите на времето, през което то е списвано, издавано и разпространявано, не може да не се отбележи, че това е безспорен успех. Изминалото време е белязано от радикални обществени и стопански промени в света, вкл. и в България, при които икономическата наука придобива нови приоритети, предметът на изследванията се изменя, а това изисква и промяна на тяхното представяне пред научната и обществената аудитория. И може да се направи извод, че списанието, следвайки обществените тенденции, се е развивало успешно дотолкова, доколкото е отразявало равнището на съответната наука и на икономическите изследвания през сложния 60-годишен период. Доказателство за това е, че то не е преставало да се издава, т.е. търсено е от учените да публикуват своите постижения и от стопанските дейци, за да ги използват в дейността си.

Индикатор за развитието на науката е публикационната дейност, като съществен дял от нея заема научната периодика. Тя реализира новите постижения в съответната област. Ярък представител на периодиката, свързана с икономическите научни проблеми, е сп. „Икономическа мисъл“.

Началото на публикационната дейност в сферата на икономиката в България е положено със създаването на Българското икономическо дружество (БИД) през 1895 г. и с неговото списание, чието издаване продължава до 1949 г. В списанието са публикувани материали за нуждите на стопанската практика, като са застъпвани и теоретични стопански проблеми. Учреденият към БИД научен комитет е направлявал новите научни прояви. Наред с това са провеждани научни срещи на икономисти, на които са разисквани въпроси от стопанския и от научния живот (например на Втория научен съвет на дружеството през 1938 г. е изнесен и обсъден докладът „Стопанска действителност и стопанска наука“).

През 1929 г. е създадено Дружеството на икономистите-академици в България, продължило да съществува до 1938 г. То започва да издава свое списание - „Стопанска мисъл“, в което се застъпват и анализират проблеми на икономическата теория, нейното изучаване и разпространение в страната. След десет години това списание е закрито и резултатите от изследванията на българската икономика, както и теоретичните разработки намират място в научните трудове на създадения през 1935 г. Статистически институт за стопански проучвания към Софийския държавен университет, който функционира до

¹ Слово на главния редактор, изнесено на Съвместната международна конференция „Икономически предизвикателства: миграция, глобализация, устойчивост, политики“, организирана от УНСС - катедра „Икономикс“, СУ „Св. Климент Охридски“ - Стопански факултет и Института за икономически изследвания при БАН (21 - 22 октомври 2016 г.).

1946 г. В тази последователност не може да не се отбележи, че през онези години икономически публикации се правят и в университетските периодични издания, в изданията на БНБ и на други ведомства, някои от които излизат и днес.

В своя доклад, изнесен при честването на петдесетата годишнина на сп. „Икономическа мисъл“, неговият тогавашен главен редактор проф. Александър Димитров подчертава, че е „трудно да се определи откъде тръгват корените на списанието и продължител на кое от изданията е то. В крайна сметка това не е толкова важно, а е съществено доколко то изпълнява възложените му от времето обществени функции.“²

И все пак е необходимо да се отбележи едно, макар и относително начало. А то се определя от принадлежността на списанието към академичната икономическа периодика на Икономическия институт към Българската академия на науките.

В доклада на главния редактор на „Икономическа мисъл“ и директор на Института проф. Кирил Киряков, изнесен при честването на четиридесетата й годишнина, се изтъква, че „издаването на списание с общоикономически синтетичен профил трябваше да отговори на редица наизраснали проблеми и да се съобрази с определени потребности, а именно:

1. Икономическото развитие изискваше създаване на научно списание, на страниците на което да се анализира и обобщава етапът на икономическото развитие на страната.

2. Отговаряне на необходимостта от теоретичен орган, свързан с изграждането по това време на разгърнатата академична, университетска и ведомствена научни структури в икономическата област.

3. Продължаване на тенденциите в българската печатна научно-икономическа трибуна и възстановяване на стопанската книжнина от предшестващите периоди.

4. Популяризиране на българската икономическа наука, на постиженията и проблемите на българската икономика в чужбина.

5. Отразяване на тенденциите, развитието и проблемите на икономическата наука на другите страни.“³

Проф. Киряков посочва, че именно тези изисквания към *новото* списание са определили насоките, съдържанието и програмното му начало, приети от първата му редколегия с главен редактор чл.-кор. проф. Кръстю Добрев през 1956 г. Стремелостта на учредителите на „Икономическа мисъл“ е списанието да се превърне в изразител на „въпросите и проблемите на икономическата наука в най-тясна връзка с живототрепущите проблеми на българската и

² Димитров, Ал. (2006). 50 години трибуна на икономическата мисъл. - Икономическа мисъл, N 5, с. 7.

³ Киряков, К. Списание „Икономическа мисъл“ - приемственост, традиции в националната научна периодика. - Икономическа мисъл, 1996, N 2, с. 7.

световната икономика и да стане пропагандатор и разпространител на икономическите знания в страната“.

От 1956 г. насам главни редактори са чл.-кор. проф. Кръстю Добрев, който е и основател на списанието, проф. д-р ик. н. Кирил Киряков, проф. д-р ик. н. Атанас Леонидов, проф. д-р ик. н. Александър Димитров. От 2008 г. тази длъжност заема проф. д-р ик. н. Людмил Петков. Всеки от тези учени със своите знания и организаторски способности е допринесъл списанието да се развива успешно и да отговаря в определена степен на изискванията на науката.

Не може да не се отбележи, че по традиция и поначало академичният дух на списанието се поддържа успешно чрез работата на редакционната колегия. В нея през годините са привлечани и избирани едни от най-добре подготвените икономисти, отначало само от Института, а впоследствие и от други институти и висши училища. В неговата редколегия са участвали такива изтъкнати учени-икономисти като акад. Жак Натан, акад. Евгени Матеев, чл.-кор. Тодор Владигеров, чл.-кор. Веселин Никифоров, проф. Тодор Вълчев и много други. По този начин са интегрирани усилията и възможностите на широк кръг учени да работят за просперитета на списанието.

Зачитани и развивани са добрите традиции и доколкото е възможно, списанието съществува ефективно при новите условия, променили радикално икономиката на страната в края на миналия и в началото на сегашния век. Запазен е не само формалният му облик на организация, но и научният профил и академичност, съобразени с потребностите на новото време. Съществено е подобрен и дизайнът на списанието. Високоерудираният състав на редколегията е гарант за качеството на приетите за публикуване статии и други материали.

От 2012 г. „Икономическа мисъл“ има и редакционен съвет, в който са включени учени от ИИИ при БАН, УНСС, СА-Свищов, СУ „Св. Климент Охридски“, ЕВУИМ-Пловдив, ИУ-Варна, от университети и институти в Испания, Белгия, Франция, Румъния, Япония, Русия и Украйна.

Дълги години сп. „Икономическа мисъл“ е издавало по един сборен брой годишно на руски и на английски език с цел неговото международно представяне. Показателен за международното признание, което има списанието, е фактът, че през годините редица известни чуждестранни издания са искали разрешение за препечатване на статии. Традиция е от 2001 г. на страниците на „Икономическа мисъл“ подробно да се представят постиженията на получилите Нобелова награда за икономика през съответната година.

Въпреки естествено бавната преориентация на научните изследвания след трудните времена на прехода от 90-те години на миналия век и независимо от ограниченията за финансиране на издателската дейност през този период, навременното издаване на сп. „Икономическа мисъл“ никога не е прекъсвало.

Това се дължи както на усилията и всеотдайността на работещите в списанието, така и отчасти на финансовата помощ от различни институции и спонсори. Трябва да се отбележи, че финансовите затруднения, свързани с

издаването на списанието, през последните 20 години са преодолявани с помощта на Университета за национално и световно стопанство, за което редколегиата на списанието изказва благодарност. Печатницата на УНСС осигурява своевременно, без закъснение отпечатването и предоставянето на читателите на 6-те книжки за времето до края на всяка от текущите години. Това е голямо постижение, имайки предвид трудностите на други български периодични издания от този род, а и на някои академични. Разбира се, трябва да се прибави и осигуряването на статийен материал, своевременната му обработка и редакция, както и предаването на книжките в печатницата в подходящ вид.

При равни други условия (организационно-издателски) научното равнище на „Икономическа мисъл“ е такова, каквото е равнището на икономическите изследвания. Списанието в съответствие с неговия профил очаква на страниците му да се появят публикации, третиращи фундаментални критерии за икономическо и социално развитие - въпроси от развитието на икономическата теория и методология, на икономиката на страната и на стопанските единици, при настъпилите глобални промени в световната икономика и в икономическата среда в България. Някои от тях са следните:

1. Икономика или политическа икономия
2. Държавна и частна собственост – функции и взаимодействия в националната икономика
3. Икономика на знанието, същност на човешкия капитал, функции и възпроизводство в глобалните условия
4. Нови глобални характеристики на икономическите, финансовите и финансово-икономическите кризи и възможности за преодоляването им
5. Пазарно и държавно регулиране на икономическото развитие - функции, място, роля и съчетаване на общностно, национално, регионално и структурно ниво
6. Икономически растеж и приоритети при оползотворяване на резултатите от него в съвременните условия
7. Разпределение и социална справедливост
8. Общностно регулиране и икономически и социален суверенитет
9. Човешки капитал и образование. Необходими съответствия за икономически просперитет
10. България в Евразоната. ДА – кога и как? Не – защо?
11. Ефективност и устойчивост на икономиката. Съвместимост между тях

Надяваме се, че и в бъдеще списание „Икономическа мисъл“ ще бъде привлекателно публикационно място за изява на нови, интересни и полезни научни изследвания и дискусии по спорни проблеми и решения.

Prof. Liudmil Petkov, Dr. Ec. Scs.

60 YEARS JOURNAL "ECONOMIC THOUGHT"¹

The sixtieth anniversary of the academic journal "Economic Thought" is celebrated in 2016. This is not such a long period for the development of society, but if the characteristics and peculiarities of the period of its publication and distribution of the journal are taken into account, its unarguable success is remarkable. This is a time of radical social and economic changes both in the world and in Bulgaria, when economics gained new priorities, the object of research was amended, requiring innovative presentation to the scientific and public audiences. And it can be concluded that the journal, following public trends, has developed successfully as far as it reflects the level of the respective science and economic research in the multifaceted 60-year period. A proof thereof is the uninterrupted publication, i.e. there are requests by scientists to publish their achievements and by business leaders to apply them in their practice.

The publishing activity is an indicator of the development of science and scientific periodicals play a substantial part of it. The new research achievements in the respective sphere are reflected therein. The journal "Economic Thought" is an outstanding representative of periodicals focusing economic issues.

The economic publications in Bulgaria began with the establishment of the Bulgarian Economic Society (BES) in 1895 and its journal was issued until 1949. The published materials were for business needs. The scientific committee set up at BES guided the current scientific events. Theoretical economic problems were reflected in the journal as well. Scientific meetings with economists were also convened to discuss economic and scientific issues. For example, the report "Economic reality and economic science" was presented and discussed at the meeting of the second scientific board of BES, held in 1938.

The Society of Academic Economists in Bulgaria was founded in 1929 and existed until 1938. Their published journal "Economic Thought" highlighted and analyzed problems of economic theory, its study and dissemination in Bulgaria. Ten years later this journal was closed and the results of the studies of the economy of Bulgaria and the theoretical developments were applied in the scientific works of Statistical Institute for Economic Research, established in 1935 at the Sofia State University, which functioned until 1946. Accordingly it should be noted that in those years economic publications were made in university periodicals as well, in publications of the Bulgarian National Bank and other institutions, some of which still come out.

¹ Address by the Editor-in-chief, at the Joint International Conference „Economic challenges: migration, globalization, sustainability, policies“, convened by the University for National and World Economy – Economics Department, Sofia University „St. Kliment Ohridsky“ – Economics Faculty and The Economic Research Institute, BAS (21 - 22 October 2016).

In his address at the celebration of the 50th anniversary of the journal "Economic Thought", the then editor-in-chief prof. Alexander Dimitrov pointed out that the roots and the predecessors of the journal are difficult to be traced back. Ultimately, this is not so important, but it is significant to perform the public functions assigned by time."²

However, it is necessary to note one origin, despite being a relative one. It is determined by the belonging of the journal to the academic economic periodicals of the Economic Institute at the Bulgarian Academy of Sciences.

The address of the editor-in-chief of "Economic Thought" and director of the Institute prof. Kiril Kiriakov presented at celebration of the 40th anniversary, emphasized that "the issue of a journal with general economic synthetic profile had to focus a number of urgent problems and to comply with particular needs, namely:

1. The economic development required the establishment of a scientific journal, analyzing and summarizing the stage of economic development of Bulgaria.
2. Meeting the requirement of a theoretical body, related to the establishment of the current overall academic, university and institutional scientific structures in the economic sphere.
3. Continuing the trends in the Bulgarian printed scientific and economic platform and restoring the economic literature of the preceding periods.
4. Promoting the Bulgarian economic science, the achievements and issues of the Bulgarian economy abroad.
5. Reflecting economic trends, developments and issues of other countries."³

Prof. Kiriakov stated that precisely these requirements to the *new* journal had determined the guidelines, contents and its programme beginning adopted by the first editorial board with editor-in-chief Corr. prof. Krystju Dobrev in 1956. The aim of the founders of the "Economic Thought" was the journal to focus "questions and issues of the economic science related closely with the vital problems of the Bulgarian and world economy and to become a promoter and distributor of economic knowledge in the country."

Since 1956 editors-in-chief were Corr. Prof. Krystju Dobrev, the founder of the journal, Prof. Kiril Kiriakov, Dr. Ec. Scs., Prof. Atanas Leonidov, Dr. Ec. Scs., Prof. Alexander Dimitrov, Dr. Ec. Scs. Since 2008, this office has been held by Prof. Liudmil Petkov, Dr. Ec. Scs. Each of these scientists contributed with their knowledge and management skills to the successful development of the journal in compliance with the scientific requirements.

It should be noted that in fact the academic spirit of the journal has been traditionally supported by the successful work of the editorial board. Throughout the years some of the best economists were nominated and elected as board

² Dimitrov, Al. (2006). 50 years' tribune of economic thought. - Economic Thought, N 5, p. 7.

³ Kiriakov, K. Journal „Economic Thought” – Succession, traditions in the national scientific periodicals. Economic Thought, 1996, N. 2, p. 7.

members, initially only from the institute and later from other institutes and universities. Such prominent economists like Acad. Jacques Nathan Acad. Evgeni Mateev, Corr. Todor Vladigerov, Corr. Veselin Nikiforov, prof. Todor Valchev and many others were members of the editorial board. Thereby the efforts and abilities of a wide range of scientists were integrated to work for the prosperity of the journal. The good traditions were respected and developed and as far as possible, the journal is efficient under the new conditions, that radically changed the country's economy on the turn of the century. Not only the formal appearance of the organization was preserved, but also the scientific and academic profile, according to the needs of the modern times. The design of the journal was improved considerably. The highly knowledgeable members of the editorial board guarantee the quality of the articles and other materials approved for publication.

Since 2012, the editorial board of "Economic Thought" involves scientists from the Economic Research Institute at BAS, the University of National and World Economy, the Economic Academy in Svishtov, Sofia University "St. Kliment Ohridsky", the European Higher School of Economics and Management, Plovdiv, the University of Economics - Varna, universities or institutes in Spain, Belgium, France, Romania, Japan, Russia and Ukraine.

For many years the journal has issued every year one composite number in Russian and one in English for its international performance, due to the fact, that many well-known foreign journals have requested a permission to reprint articles on their pages. The tradition since 2001 is to present in details the achievements of Nobel Prize winners for economics during the year.

Despite the naturally slow reorientation of scientific research after the hard times of transition in the 1990s, and regardless of the restrictions on financing the publishing activity during this period, the timely publication of the journal "Economic Thought" has never been interrupted.

This is mainly due to the efforts and dedication of the staff of the journal and partly due to the financial assistance by various institutions and sponsors. It should be highlighted that the financial difficulties associated with the publication of the journal over the past 20 years have been overcome with the assistance of the University of National and World Economy, for which the editorial board of the journal is grateful. The publishing house of UNWE ensures timely printing without delay to offer the readers 6 books by the end of each year. This is a great achievement, considering the difficulties of other Bulgarian periodicals of this kind, and some academic ones. Of course, the articles filed, processed and edited in time and the presentation of books in an appropriate form to the publishing house should also be mentioned.

Ceteris paribus (organizational publishing conditions) the scientific level of the journal corresponds to the level of economic research. The journal according to the profile expects the publications appearing on the pages to focus fundamental criteria of economic and social development - issues of development of economic theory and methodology, of the national economy and economic units under the

occurred global changes in the world economy and the economic environment in Bulgaria. Some of them are:

1. Economics or political economy
2. State and private property - functions and interactions in the national economy
3. Knowledge economy, essence of the human capital, functions and reproduction under the global conditions
4. New global features of financial-economic and economic-financial crises and opportunities to overcome them
5. Market and state regulation of economic development – features, place, role and their coordination on EU, national, regional and structural level
6. Economic growth and priorities to benefit from the results under the present conditions
7. Distribution and social justice
8. European Community regulation and economic and social sovereignty
9. Human capital and education. Required compliance for economic prosperity
10. Bulgaria in the Eurozone. YES - when and how? No - why?
11. Efficiency and sustainability of the economy. Compatibility between them.

We hope that the journal "Economic Thought" will continue to be in the future an attractive publishing platform for new interesting and useful scientific studies and discussions on controversial issues and solutions.

ЕНЕРГИЙНА БЕДНОСТ И СОЦИАЛНО ПОДПОМАГАНЕ

Изследвани са енергийната бедност и насочената към нейното омекотяване българска програма за предоставяне на целеви социални помощи за отопление през зимата. Разгледани са състоянието, основните промени и проблеми след 2008 г. в нормативната рамка на целевото социално подпомагане за отопление. Анализирани са ключови понятия, както и фактори и измерения, свързани с енергийната бедност. Направени са оценки и предложения за подобряване на националните стратегии и политики през призмата на концепцията за енергийната бедност в контекста на общоевропейските изисквания и практики в тази област.

JEL: E61; H41; H55; I30; I38; I30

Целевото социално подпомагане за отопление – развитие, оценки, насоки

Основната стратегическа цел на въведената през 1995 г. програма за целево подпомагане за отопление е да допринесе за омекотяване/ограничаване на бедността, като намали социалната тежест от увеличаването на цените на електро- и топлоенергията, с което да се осигури допълнителна социална защита на нискодоходните и уязвимите групи от населението през отоплителния период. Според обичайната формулировка от годишните отчети за дейността на Агенцията за социално подпомагане (АСП) непосредствената й специфична цел е „осигуряване на средства за отопление на хората в тежко социално положение“. Една от характеристиките на програмата е, че тя е близка до и тясно свързана с програмата за месечно подпомагане, като я надгражда и допълва. Това се изразява в следното:

Първо, обект на подпомагане и тук са лицата и семействата.

Второ, принципите и механизмите за определяне на правото на достъп до помощите за отопление са сходни с тези при месечните помощи:

- Доходният праг на потенциалните бенефициенти (т.нар. диференциран минимален доход за отопление – ДМДО¹) се определя въз основа на гарантирания минимален доход (ГМД) и система от проценти, диференцирани за различните социални групи. Собствените доходи на кандидатите за помощи за отопление трябва да са под така изчисления праг, за да получат одобрение на тяхната молба до службите за социално подпомагане.

- Изискванията по отношение на имуществения, трудовия, здравния и социалния статус на кандидатите са същите, както при тези за месечни социални помощи (вж. чл. 10 и 11 от Правилника за прилагане на Закона за социално подпомагане –ЗСП, 1998).

* ИИИ на БАН, секция „Макроикономика“; shopov@club2000.org

¹ Съгласно определението в допълнителните разпоредби на Наредба № РД-07-5 от 16.05.2008 г. за условията и реда за отпускане на целева помощ за отопление „диференциран минимален доход за отопление е индивидуалната граница за достъп до целева помощ за отопление за всяко лице съобразно възрастта, семейното положение и здравословното състояние“.

- И двете програми се административират от Министерството на труда и социалната политика (МТСП) чрез АСП и нейните териториални структури, което, предвид общите им черти, механизми и целеви групи, спомага за намаляване на административните разходи по прилагането им.

Трето, наличието на условия за достъп (при това доста рестриктивни в българската практика) стеснява обхвата на програмите, но съдейства за по-добрата им насоченост.

Четвърто, и двете програми се финансират от държавния бюджет през бюджета на МТСП за сметка на общи данъчни приходи, а не чрез определени целеви данъчни приходи, каквато е практиката в някои други европейски държави.²

Наред с това предоставянето на целеви помощи за отопление има свои *отличителни особености* в сравнение с месечното социално подпомагане, които позволяват двете схеми взаимно да се допълват, осигурявайки по-комплексна социална защита. Най-важните и съществени от тях са, че:

- за определяне на доходния праг (ДМДО) за различните социални групи при целевите помощи за отопление се прилагат по-високи проценти в сравнение с тези за определяне на диференцирания минимален доход при месечните помощи. По такъв начин програмата за предоставяне на помощи за отопление става по-отворена и по-достъпна за повече социалнослаби лица и семейства в сравнение с месечното подпомагане;

- целевите помощи за отопление са сезонни и се отпускат за пет месеца – от ноември до март, докато месечните помощи са целогодишни;

- ако размерът на месечните помощи се определя като разлика между диференцирания минимален доход (ДМД) и собствените доходи на подпомаганите бенефициенти, то при помощите за отопление това се извършва въз основа на левовата равностойност на нормативно определен разход на електроенергия от 385 кВтч (от които 280 кВтч дневна и 105 кВтч нощна), умножен по осреднена крайна продажна цена на електроенергията за битов потребител към 31 октомври на текущата календарна година. Този разход по презумпция се предполага, че може да осигури минимален температурен комфорт в поне една стая от дома на подпомаганото лице или семейство.³ С други думи, като

² Във Франция например за финансиране на подобни социални помощи се използват т.нар. обща социална контрибуция (данък), части от постъпленията от акцизи върху тютюневи изделия и алкохол и др.

³ В основата на нормативно определения разход на електроенергия, който към края на 2016 г. е 385 кВтч (280 кВтч дневна и 105 кВтч нощна), исторически стои въведената още в началото - през 1995 г., практика в това отношение. Тогава обаче се прилага диференциран подход според размера на обитаваното от бенефициента жилище: за едностайно - 560 кВтч електроенергия (390 дневна+170 нощна); за двустайно 840 кВтч (590 дневна+250 нощна). Същевременно в началото нормативът визира освен нуждите от отопление и „други енергийни нужди“, но те отпадат през 1998 г. (вж. Цанов и др., 2012, с. 238 и сл.). По такъв начин в българската практика за социално подпомагане през отоплителния сезон първоначално имплицитно е възприета и прилагана концепцията за енергийна бедност, разбрана като минимална величина енергия, необходима за осветление, готвене и за отопление на дома. (Проблематиката, свързана с енергийна бедност, е разгледана по-нататък.)

критерий се използва величина, отразяваща абсолютно, а не относително потребление на електроенергия;

- и месечните, и енергийните помощи по своята икономическа форма са парични, но енергийните могат да бъдат предоставяни и потребявани под формата на услуга (на топлофикационно, газо- или електроразпределително дружество) или в натура (в случай че за отопление се използва твърдо гориво⁴);

- бенефициентът може да избира вида на ползваното отопление – топлоенергия, електроенергия, твърдо гориво или природен газ;

- енергийните помощи се предоставят директно на подпомаганото лице/семейство с изключение на случаите на отопление с централно парно и с твърдо гориво, когато те се привеждат от дирекциите за социално подпомагане директно на топлофикациите, респ. на търговците с твърдо гориво. Това допринася и за решаването на проблема със задлъжнялостта на топлофикационните дружества;

- за разлика от месечните парични помощи, които се изразходват по преценка на техните получатели, целевите енергийни помощи не могат да бъдат използвани за друго освен за отопление през есенно-зимния сезон. Във връзка с това нормативно са предвидени съответни механизми за наблюдение и санкциониране на поведението на бенефициентите, например:

- дирекциите за социално подпомагане предоставят на съответните електроразпределителни дружества списъци, съдържащи трите имена на бенефициента, клиентския номер и титуляра на сметката, за които е издадена заповед за отпускане на целева помощ за отопление с електроенергия;

- тези дружества изпращат обратна информация към дирекциите за социално подпомагане по подадените списъци за наличие на неразплатени в срок задължения и предприети действия по прекъсване на електрозахранването за всеки от месеците през отоплителния сезон;

- въвеждат се санкции срещу злоупотреби от страна на лица, получили помощи, но не платили сметките си, които могат да бъдат например връщане на недобросъвестно получената целева помощ за отопление и лишаване от правото на такива помощи през следващия отоплителен сезон.

От гледна точка на специфичните за разглежданата програма нормативни регулации трябва да се посочи, че през май 2008 г. (в навечерието на навлизането ни в криза), е приета нова Наредба за условията и реда за отпускане на целева помощ за отопление,⁵ която (със съответните изменения през следващите години) е в сила и към средата на 2016 г. Главните промени и изисквания, които тя въвежда, са в няколко насоки.

⁴ В редки случаи по преценка на социалния работник месечните помощи или част от тях могат също да се предоставят в натура. Смисълът на тази правна възможност, указана в Правилника за прилагане на ЗСП, е да се осигури целевият характер на помощите по отношение най-вече на децата в подпомаганото семейство (а не, образно казано, те да бъдат пропилены от родителите).

⁵ Вж. Държавен вестник, бр. 49 от 27.05.2008 г.

Първо, по отношение на доходните критерии за достъп. Прецизира се периодът, през който се отчита собственият доход на подпомаганите лица и семейства. Той е 6 месеца преди подаването на молбата-декларация в дирекцията за социално подпомагане по постоянен адрес, като с допълнение от 2009 г. е уточнено, че доходите се декларират за месеца, през който са получени, независимо за кой период се отнасят.

Величините на процентите спрямо ГМД, въз основа на които се изчислява ДМДО на различните подпомагани социални групи, се увеличават на два пъти – през 2008 и през 2013 г. (табл. 1). Това, както вече беше посочено, е предпоставка схемата за енергийно подпомагане да се отвори за повече бенефициенти.

Таблица 1

Проценти за определяне на ДМДО (2008-2016 г.)

	2014-2016 г.*	2013-2014 г.*	2008-2013 г.*	2008 г. - по отменената Наредба 5	Нарастване през 2013 спрямо 2008 г.	Нарастване през 2008 спрямо 2007 г.
За лице, живеещо само	233,08	233,08	210	175	1,11	1,2
За лице с трайно намалена работоспособност 50 или над 50%, живеещо само	272,68	272,68	249,6	208	1,09	1,2
За дете сирак	219,88	219,88	196,8	164	1,12	1,2
За самотен родител с дете до 18-год. възраст, а ако учи - до придобиване на средно или професионално образование, но не повече от 20-год. възраст	272,68	272,68	249,6	208	1,09	1,2
За всеки от съвместно живеещи съпрузи	167,08	167,08	144	120	1,16	1,2
За дете от 0 до 18-год. възраст, а ако учи - до придобиване на средно или професионално образование, но не повече от 20-год. възраст	180,28	180,28	157,2	131	1,15	1,2
За дете с трайно увреждане	219,88	219,88	196,8	164	1,12	1,2
За дете, настанено в семейство на роднини и близки или в приемно семейство (нова от 2014 г.)	224,68					
За лице, съжителстващо с друго лице (лица) или семейство	224,68	224,68	201,6	168	1,11	1,2
За родител, полагащ грижи за дете до 3-годишна възраст	206,68	206,68	183,6	153	1,13	1,2
За лице на възраст над 70 години	206,68	206,68	183,6	153	1,13	1,2
За лице на възраст над 65 години, живеещо само	297,88	297,88	274,8	229	1,08	1,2
За лице на възраст над 75 години, живеещо само	311,08	311,08	288	240	1,08	1,2
За лице с трайно намалена работоспособност 50 или над 50%	206,68	206,68	183,6	153	1,13	1,2
За лице с трайно намалена работоспособност 70 или над 70%	246,28	246,28	223,2	186	1,10	1,2
За лице с трайно намалена работоспособност 90 или над 90%	297,88	297,88	274,8	229	1,08	1,2

* Застъпването на годините се дължи на обстоятелството, че промените по правило се правят в средата на съответната година, т.е. преди началото на новия отоплителен сезон.

Анализът на данните от табл. 1 показва, че от гледна точка на категориите подпомагани лица и семейства структурата на системата от проценти е била

постоянна. Единствената промяна е през 2014 г. с добавянето на категорията „дете, настанено в семейство на роднини и близки или в приемно семейство“. Очевидната цел е да се специфицира размерът на помощта за такива деца, като се приложи относително по-висок процент, който допълнително да стимулира приемното родителство като част от националната политика по отношение на децата.

През 2008 г. с приемането на новата наредба законодателят е приложил еднакво нарастване на стойностите на всички проценти спрямо използваните дотогава. Това при равни други условия дава възможност повече хора да ползват помощи за отопление, тъй като се увеличава стойността на доходния праг (ДМДО).

Със следващото повишение на процентите през 2013 г. „обхватът на програмата за целево енергийно подпомагане се увеличи с около една четвърт“ (вж. Национален социален доклад на Република България за 2013-2014 г., с. 39). Използван е диференциран подход, като увеличението е по-голямо за процентите, прилагани спрямо съвместно живеещите съпрузи (1,16 пъти нарастване) и учещите деца (1,15 пъти), с което се стимулира посещаването на училище. Най-малко е увеличението при лицата, за които се прилагат най-високите проценти, например възрастните хора, живеещи сами (1,08 пъти). Това води до свиване на диференциацията между отделните проценти – коефициентът на вариация спада с над два пр.п. (от 20,5 на 18%). Прави впечатление по-високият процент, предвиден за „лице, съжителстващо с друго лице“, в сравнение с този за „всеки от съвместно живеещите съпрузи“. Това е необяснима дискриминация на законните семейства спрямо конкубинатната форма на съжителство.

В заключение по въпроса за актуализиране на разглежданите проценти може да се обобщи, че промените, от една страна, отразяват наличието на известна неустойчивост на този елемент от системата за целево подпомагане за отопление, но от друга, те са показателни за нейната адаптивност спрямо външните и вътрешните фактори и условия, в които тя работи.

Второ, промени по отношение на месечния норматив за потребление на електроенергия, въз основа на който се определя размерът на помощта. Този норматив е важен и положителен елемент на механизма за целево подпомагане през отоплителния сезон. Той (би трябвало да) изпълнява функциите на автоматичен регулатор на размера на помощта в зависимост от промените в средните цени на електроенергия за крайните потребители и независимо от конюнктурни политически настроения и решения. През 2008-2015 г. средните размери на изплащаните помощи нарастват в номинално изражение от 282, 50 лв. през сезон 2008-2009 г. на 361 лв. през последните два сезона, или с около 130%. Това представлява 57% от средния годишен разход на домакинство за електроенергия в България, който по данни на НСИ е около 634 лв.⁶

⁶ http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/bulgaria/2016/01/17/

При оценката на това увеличение обаче трябва да се има предвид, че през анализирания период в резултат именно от политически настроения и решения продължава тенденцията към намаляване на размера на норматива. От отоплителния сезон 2008-2009 г. и към края на 2016 г. той е, както вече беше посочено, 385 кВтч електроенергия (от които 280 кВтч дневна и 105 кВтч нощна) при действащи дотогава 450 кВтч (300 кВтч дневна и 150 кВтч нощна). Това компрометира ролята на норматива като автоматичен и неутрален регулатор във функционирането на механизма за енергийно подпомагане. Очевидно оръзването на 35 кВтч, което по цени към 2015 г. може да се пресметне приблизително на 33 лв., е позволило на бюджета да икономиса към 8,4 млн. лв., или около 10% от разходите за енергийно подпомагане. Това за пореден път показва, че консервативната бюджетна политика има приоритет пред необходимостта от осигуряване на по-адекватна социална защита на бедните през зимния сезон при нарастващи цени на електроенергията за домакинствата, която е основен начин за отопление у нас, особено на бедните домакинства. Например средната цена на електроенергията за домакинства с годишно потребление под 1000 кВтч (т.е. от група Д1 – с много малка консумация) само през 2015 г. се е покачила на 0,191 лв./кВтч при 0,179 лв./кВтч през второто полугодие на 2014 г., или с около 7% само за 12 месеца (табл. 2).

Таблица 2

Цени на електрическа енергия за крайни потребители в домакинствата от група Д1 през 2011-2016 г. (по шестмесечия; лв. за кВтч)

	2011 г. H1	2011 г. H2	2012 г. H1	2012 г. H2	2013 г. H1	2013 г. H2	2014 г. H1	2014 г. H2	2015 г. H1	2015 г. H2	2016 г. H1
Група Д1 (годишно потребление на ел. енергия от домакинствата < 1 000 кВтч)	0,164	0,167	0,168	0,187	0,187	0,172	0,166	0,179	0,19	0,191	0,191
Верижен индекс	1,00	1,02	1,01	1,11	1,00	0,92	0,97	1,08	1,06	1,01	1,00

Източник. НСИ, https://infostat.nsi.bg/infostat/pages/reports/result.jsf?x_2=518

В допълнение трябва да се изтъкне обстоятелството, че ако при въвеждането на норматива през 1995 г. неговата величина е диференцирана и се обосновава с големината на жилището на бенефициентите,⁷ то две години след това тази диференциация е премахната и промяната на величината на норматива се извършва без ясни и прозрачни критерии.

Трето, друга проява на традиционния за провежданата политика рестриктивен уклон е въведената преди отоплителния сезон 2013-2014 г. възможност при изменение на цената на електроенергията, което води до промяна на месечния размер на целевата помощ за отопление до 10% за съответния

⁷ Тогава нормативите са за едностайно жилище 560 кВтч електроенергия (390 дневна + 170 нощна), а за двустайно – 840 кВтч (590 дневна + 250 нощна).

отоплителен сезон, тази помощ да запази размера си от предходния сезон. Анализът показва, че:

- размерът на целевата помощ остава на нивото от предходния сезон през зимата на 2013-2014 г. (65,72 лв. месечно) и през зимите на 2014-2015 г. и 2015-2016 г., когато той е 72,20 лв., т.е. единствено през 2014 г. се наблюдава повишение на помощта;

- според данни на НСИ след 2011 г. има годишни колебания в цената на електроенергията при домакинствата с най-ниско потребление (от т.нар. група Д1), като през 2013 и първата половина на 2014 г. тя спада, през втората половина на 2014 и през 2015 г. нараства, а след това не се променя (вж. табл. 2).

Въз основа на посочените данни на НСИ⁸ е логично да се предположи, че повишението на цената на електроенергията е останало за сметка на бедните, които непропорционално са натоварени с тежести, произтичащи от състоянието на енергийния сектор и ценообразуването в него. Същевременно трябва да се отбележи, че понижението на цената на електроенергията не е предизвикало намаление на размера на енергийните помощи. Допълнителни проучвания в МТСП показват, че при обсъждането и определянето на размера на месечната енергийна помощ са ползвани данни на ДКЕВР за цената на електроенергията, без да бъде взета под внимание възможността за корекция на мощите.

Четвърто, като положителна може да се оцени практиката при определяне на правото на целеви помощи за отопление размерът на пенсиите, установен след 1.07.2008 г., да се намалява със съответен коефициент - през 2015 г. той е 1,269, т.е. е увеличен спрямо 2009 г. (тогава е 1,104), спрямо 2013 г. (1,212) и спрямо 2014 г. (1,245). Нарастването на коефициента има за цел да не се допусне отпадане на пенсионери от целево енергийно подпомагане през съответния предстоящ отоплителен сезон поради осъвременявания в средата на годината размер на пенсията им. Това е един от редките добри примери за синхронизиране на промените в сегменти на двете основни подсистеми на системата за социална защита – социалното осигуряване и социалното подпомагане.

Пето, известно временно отстъпление от рестриктивната политика по отношение на публичните разходи за социални помощи за отопление е отпускането през февруари 2014 г. на одобрени от правителството 8387,3 хил. лв. допълнителни разходи по бюджета на МТСП за предоставяне на еднократна

⁸ Тяхното ползване има *ориентировъчен* характер, тъй като, както беше посочено, в чл. 3 на Наредба 5/2008 г. е записано, че при определяне на размера на помощта за отопление се използва „*средната* крайна продажна цена на електроенергията за битов потребител към 31 октомври на текущата календарна година“, с каквито данни авторът не разполага. Налице е обаче още една рестриктивна промяна на предишния текст на Наредбата от 2003 г., който предвижда прилагане на „*действащи* цени на електроенергията в *началото* на отоплителния сезон“.

финансова подкрепа на лица и семейства.⁹ Тази еднократна подкрепа е в размер на 30 лв. и е предназначена за лица и семейства:

- получили целева помощ за отопление за отоплителния сезон 2013-2014 г.;
- подали молба-декларация за отпускане на такава помощ за отоплителния сезон 2013-2014 г. и получили отказ поради средномесечен доход за предходните 6 месеца, превишаващ индивидуално определения ДМДО със сума под или равна на 10 лв.;
- регистрирани към момента, на които е отказана целева помощ за отопление поради непълна 6-месечна регистрация в съответната дирекция „Бюро по труда“;
- които не са подали молба-декларация за целева помощ за отопление, но отговарят на условията за отпускане на такава.

Освен това през октомври 2013 г. се създава правна възможност за запазване на размера на помощта от предходния отоплителен сезон въпреки намалената цена на електроенергията, въз основа на която се определя размерът на помощта. Така се гарантира по-добрата социална закрила на най-уязвимите групи, включени в програмата за целево енергийно подпомагане. Прилагането на съществуващия до този момент механизъм за определяне на помощта предполага намаляване на размера на отпуснатата помощ с над 6 лв. месечно за текущия отоплителен сезон.¹⁰

Въз основа на изложеното дотук може да се *обобщи*, че дизайнът на механизма за отпускане на целеви месечни помощи за отопление е добре оформен от гледна точка на цели, принципи, инструменти и взаимовръзки с други елементи на социалното подпомагане (главно схемата за месечно подпомагане). Той прилага диференциран подход към различните уязвими групи и включва автоматични регулатори на размера на помощта, които са функция от промените в цените на електроенергията. Използва се административният капацитет на националната структура за социално подпомагане, което води до сравнително малки административни разходи по прилагането на тази програма за осигуряване на целева защита за отопление на населението с ниски доходи.

Съществена слабост на нейното управление и финансиране, както и на другите социални програми, е подчинеността им на бюджетната политика на икономии, провеждана под егидата за финансова стабилност. През анализирания период след 2008 г. развитието на механизма за отпускане на целеви месечни помощи за отопление се характеризира както с положителни изменения

⁹ Постановление № 42 на МС от 27.02.2014 г. за одобряване на допълнителни разходи за предоставяне на еднократна финансова подкрепа на лица и семейства – Държавен вестник, бр. 20 от 7.03.2014 г.

¹⁰ Вж. Наредба № РД 07-6/25.10.2013 г. за изменение и допълнение на Наредба № РД-07-5 от 2008 г. за условията и реда за отпускане на целева помощ за отопление; Национален социален доклад на Република България за 2013-2014 г., с. 39.

в системата от проценти за изчисляване на ДМДО, което отваря програмата към повече бенефициенти, така и с рестриктивни промени (най-вече във величината на норматива за електроенергия, използван за определяне на размера на помощта), които водят до понижаване на степента на социална защита, предоставяна от тази програма.

Принципно положение е, че изясняването на концептуалните рамки е предпоставка за формирането и провеждането на „просветена“ политика, базирана върху познаване на нейния обект и на възможните механизми за управленско въздействие. Именно от концептуална гледна точка като слабост на програмата, възпрепятстваща по-нататъшното ѝ целенасочено развитие и усъвършенстване, може да се посочи недостатъчно ясната ѝ връзка с проблематиката за уязвимите групи потребители на енергия, с концепцията за енергийната бедност и политиките за нейното омекотяване и намаляване като част от общата политика/политики за борба с бедността. В това отношение България е част от голямата група европейски страни, които все още не интегрират експлицитно и като част от своите национални политики концепцията за енергийна бедност. Само една трета от държавите-членки на ЕС припознават енергийната бедност на официално равнище, а едва четири (Великобритания, Ирландия, Франция и Кипър) са въвели официални определения за нея (вж. Pye & Dobbins, 2015, p. 43).

По този повод може да се оспори съмнението дали в страни като България, където голяма част от населението е бедно, енергийната бедност може да се разглежда като отделен характерен проблем, за чието решаване трябва да се развиват конкретни политики. Смята се, че в българския случай възприемането на концепцията за енергийна бедност като „самостоятелен и специфичен въпрос има малък смисъл, когато националните социално-икономически индикатори са значително под средните за ЕС“ и при положение, че „няма ясни критерии за достъп до прилаганата схема за подпомагане, поради което ефектите от подобни мерки са ограничени“ (Pye & Dobbins, 2015, p. „v“, 34 и сл.).

Оставяме настрана непознаването в случая на българската практика за целево социално подпомагане, която прилага доста строги критерии и изисквания по отношение на доходния, имуществения и т.н. статус на кандидатите за помощ. Възприемането на концепцията за енергийна бедност обаче има смисъл (даже още по-голям смисъл, отколкото в богатите държави), даже когато голяма част от населението в страната е бедно. Затова е въведена схема за гарантиране на минималните доходи, която се допълва от схема за енергийно подпомагане, плюс схеми за помощи за деца и за подпомагане на хора с увреждания. Това съвсем не означава, че „концепциите за бедността и за енергийната бедност се отделят“. По-скоро в България и на изследователско, и на ниво разработване на стратегически рамки на социалните политики не се обръща достатъчно и задълбочено внимание на проблемите на енергийната бедност, на връзките ѝ с общата бедност и на свързаността на съот-

ветните политики за нейното намаляване или омекотяване. Това е проява на сегментиран, некомплексен подход, който се отразява отрицателно върху постигането на националните цели за борба с бедността.

Енергийната бедност в контекста на европейските изисквания – основни понятия и фактори

Проблемите, свързани с енергийната бедност, намират специално място в Директиви 2009/72/ЕО и 2009/73/ЕО от 13 юли 2009 г. Тези документи, които са част от Третия енергиен пакет и имат задължителен характер¹¹ за страните-членки на ЕС, изискват¹²:

- Държавите-членки да вземат мерки за защита на крайните потребители и по-специално да осигурят адекватни гаранции за закрила на *уязвими клиенти*. Във връзка с това всяка страна определя понятието „уязвими клиенти“, което може да се отнася до енергийна бедност и наред с останалото - до забраната за спиране на електричеството на такива потребители в критични моменти. Държавите-членки вземат също и мерки за защитата на крайни клиенти в отдалечени райони.

- Държавите-членки предприемат подходящи мерки, например съставяне на национални планове за действие в областта на енергетиката *и предоставяне на помощи по линия на системите за социална сигурност*, за да гарантират необходимите доставки на електроенергия за уязвими клиенти или предоставяне на помощ за повишаване на енергийната ефективност, с цел справяне с *енергийната бедност* при констатирането ѝ, вкл. в по-широкия контекст на бедността.

Европейският парламент (ЕП) от своя страна в нарочна Резолюция от 14 март 2013 г. относно Енергийната пътна карта за периода до 2050 г. (т. 57) „приветства включването на социалното измерение в Енергийната пътна карта; смята, че в това отношение трябва да се обърне специално внимание на енергийната бедност и заетостта; настоява по отношение на енергийната бедност, че енергията трябва да бъде достъпна за всички и призовава Комисията и държавите-членки, както и местните органи и компетентните социални организации да работят заедно за намиране на съобразени с нуждите решения относно проблеми като електрическата и топлинната бедност, акцентирайки по-специално върху уязвимите домакинства с ниски доходи“. Наред с тези пасивни защитни мерки ЕП набляга върху значението на енергийната ефективност и пестенето на енергия, тъй като това е един от „най-ефективните начини за нама-

¹¹ Съгласно нарочни членове в раздел „Транспониране“ на двете директиви „държавите-членки въвеждат в сила законовите, подзаконовите и административните разпоредби, необходими, за да се съобразят с настоящата директива до 3 март 2011 г.“. България все още работи по изпълнението на това изискване.

¹² Вж. чл. 3, т. 7 и 8 на Директива 2009/72/ЕО. Идентични са текстовете и в чл. 3, т. 3 и 4 на Директива 2009/73/ЕО.

ляване на сметките за енергия“, както и върху „национални мерки като данъчното облагане, възлагането на обществени поръчки и ценообразуването на топлинната енергия и т.н.“ Така се подчертава, че към енергийната бедност трябва да се подхожда с комплексни мерки от икономически, социален, политически и технологичен характер.

В Съобщението на Европейската комисия относно Пакета за енергиен съюз от 25 февруари 2015 г. също се засяга въпросът за закрила на уязвимите потребители. Посочва се, че енергийната бедност се проявява най-вече в резултат от комбинация от фактори като ниски доходи и условия на обща бедност, енергийно неефективни домове и система за стопанисване на жилищата, която не успява да насърчи енергийната ефективност. В този документ се изтъква и комплексността на проблема с енергийната бедност, която може да бъде преодоляна само чрез комбинация от мерки в социалната сфера и чрез енергийния пазар: „При постепенното премахване на регулираните цени държавите-членки трябва да предложат механизъм за защита на уязвимите потребители, която за предпочитане би могла да бъде предоставяна чрез общата система за социална сигурност. Ако се предоставя чрез енергийния пазар, тя може да бъде реализирана чрез схеми като например „тарифа на солидарност“ или като отстъпка върху сметките за енергия. Разходите за такива схеми трябва да бъдат колективно покрити от необхванатите от тях потребители.“ Последното означава, че разходите по провеждането на политики срещу енергийната бедност се очаква да бъдат осигурявани чрез преразпределителни отношения.¹³

В друг документ на Европейската комисия от март 2016 г. се подчертава, че „основните услуги като електронни комуникации, транспорт, енергетика (електроенергия и отопление) и финансови услуги (банкиране), които осигуряват пълното социално приобщаване на хората в обществото и осигуряват равни възможности за достъп до заетост, невинаги са налични или достъпни за всички, които се нуждаят от тях. Сред пречките за достъпа са твърде високата цена, липсата на инфраструктура и несъобразяването с изискванията за достъп за хората с увреждания.“ В заключение се посочва, че „за всички лица следва да се осигурява достъп на приемлива цена до основни услуги, вкл. електронни комуникации, електроенергия, транспорт и финансови услуги. Необходимо е да се осигурят мерки в подкрепа на достъпа до такива услуги за нуждаещите се“ (вж. Първоначален предварителен проект на европейски съгласеност на социалните права..., с. 24).

Въз основа на тези ключови за разглежданата проблематика европейски официални документи могат да се направят *следните изводи*:

Първо, решаването на въпросите, свързани с енергийната бедност и защитата на уязвимите потребители, е важна част от общоевропейската енер-

¹³ Обратната страна - или насрещното движение при тези процеси, се проявява в добре познатите в България случаи, когато уязвимите потребители на енергия и особено на топлофикациите, не плащат своите сметки и така прехвърлят финансовите последици върху доставчиците на услуги и най-вече върху редовите платци.

гийна политика, насочена към либерализиране на енергийния пазар, вкл. премахване на регулираните цени на енергия.

Второ, държавите-членки на ЕС, транспонирайки изискванията на двете директиви от Третия енергиен пакет, са свободни да дефинират по подходящ за тях начин понятието „уязвими клиенти“, но трябва да осигурят тяхната адекватна социална защита.

Трето, намаляването на енергийната бедност се разглежда в по-широкия контекст на ограничаването на общата бедност.

Четвърто, причини за енергийната бедност са ниските доходи, цените на енергията, енергийно неефективните домове и системата за стопанисване на жилищата, която не успява да насърчи енергийната ефективност.

Пето, очертават се два основни пътя за защита на уязвимите групи: чрез системата за социална защита (използване на схеми за целево социалното подпомагане плюс мерки за повишаване на енергийната ефективност) и чрез енергийния пазар (например използване на социални тарифи). Разходите по социалната защита (трябва да) се покриват преди всичко чрез преразпределителни процеси, основани върху принципа на националната солидарност в аспекта му „бедни-богати“.

„Енергийна бедност“, „бедност, свързана с разходи за отопление на жилището“, и „уязвими групи“ – към дефиниране на понятията във връзка с развитието на целевото социално подпомагане

На изясняването на тези понятия са посветени множество публикации (вж. например Pye & Dobbins, 2015; European Commission, 2013; Bouzarovski, Petrova, Tirado-Herrero, 2014; Bouzarovski, Petrova, and Sarlamanov, 2012; Bouzarovski, 2011; Anamari, 2015; Energy Community Secretariat, 2013; Sagar, 2005; Кисьов 2012), но тук задачата ни не е тяхното подробно изследване. Намерението е да се направи преглед на по-разпространените схващания и да се предложи виждане, което да бъде полезно при по-нататъшното развитие на националната програма за целево подпомагане за отопление. По този повод е необходимо да се припомни, че „не е възможно да се изготви обща за страните от ЕС дефиниция на концепцията за уязвимите потребители“ (European Commission, 2013, р. 17), поради което Директива 2009/72/ЕО изтъква, че държавите-членки сами определят съдържанието както на това понятие, така и на енергийната бедност.

Енергийната бедност се определя от някои автори като ситуация, при която индивидът или домакинството не са в състояние адекватно да се отопляват или да осигуряват енергийни услуги в домовете си на достъпни цени (Pye & Dobbins 2015, р. „v“). В други публикации също се посочва, че „енергийната бедност е положение, при което домакинството няма достъп до социално и материално необходимото му равнище на енергийни услуги в дома си“ като отопление, осветление, охлаждане, готвене и т.н. (вж. Bouzarovski, 2011, р. 1; Европейски изследователски проект EVALUATE, цит по Pye & Dobbins 2015, р.

22). Сходно е определението, че „енергийната бедност е липса на достъп до модерни енергийни услуги, които се дефинират като достъп на домакинството до електричество и екологично чисти уреди за готвене (например горива и печки, които не причиняват замърсяване на въздуха в домовете)“.¹⁴

Енергийната бедност (и според нас) би трябвало да се разглежда в ясна причинно-следствена връзка: този вид бедност е проблем-следствие от проблем-причина, каквато е невъзможността за достъп до „модерни“ енергийни услуги, необходими за задоволяване на *нуждите* на хората от подходящи температурни условия в дома (топло през лятото и хладно през зимата жилище), от осветен дом, от приготвяне на храна или запазване на нейните потребителни свойства и т.н. С други думи, енергийната бедност се изразява в невъзможност на хората да удовлетворяват в дома свои основни *потребности* (от „топло“, „светло“, „хладно“, съхраняване на храната, екологично чисто готвене, ползване на ИКТ като част от съвременните социални контакти и др.) поради липса на условия за съответен достъп до енергийни услуги. От икономическа гледна точка тази невъзможност в най-голяма степен произтича от ниските доходи на потребителите и високите цени на услугите, водещи до несъразмерно големи, непоносими (*unaffordable*) спрямо доходите разходи, за което влияе и състоянието на съответното жилище. В отдалечените райони причина за затруднения достъп може да бъде неразвитостта на техническата инфраструктура на енергоразпределителната мрежа.

Следователно цел на борбата с енергийната бедност не е да се осигури потреблението на „х“ кВтч електроенергия - това е средство, чрез което се създават условия за задоволяване на определени базисни нужди на хората. Именно осигуряването на такива условия трябва да се разглежда като *стратегическа цел на политиката за борба с енергийната бедност*. В този смисъл определянето за целите на социалната защита на разходни нормативи за потребление на електроенергия има значение, ако те позволяват задоволяването на съответни минимални (или „разумни“) потребности на получателите на съответните социални помощи.

Бедността по отношение на покриването на разходите за отоплителни нужди понякога се определя по сходен за енергийната бедност начин - като „неспособност за осигуряване на адекватни енергийни услуги за домакинството“. В други разработки този вид бедност се дефинира по-тясно и се свързва с „трудност или даже невъзможност да се разполага в дома с подходящо отопление на разумна цена“, т.е. невъзможността за достъп до енергийни услуги се поставя в зависимост единствено от нормалното отопление на достъпни, разумни цени (вж. например Buzarovski, 2011, р. 1), като за „разумни“ или „достъпни“ (*affordable*) се приемат цени, при които съгласно стандартите на Световната здравна организация (СЗО) разходите за отопление не надвишават 10% от доходите на домакинството. Такава практика за определяне на

¹⁴ https://energypedia.info/wiki/Energy_Poverty

прага на поносимост на разходите за отопление е въведена във Великобритания, Ирландия, Италия.¹⁵

Друго определение акцентира върху основните три елемента/фактора на тази бедност – нисък доход, отопленост на дома и разумност/достъпност на разходите: „Лице, живеещо в бедност, свързана с отопление, е член на домакинство с нисък доход, обитаващо дом, който не може да бъде отоплен с разумни разходи.“¹⁶

Илюстрация за включването, но по специфичен начин, на различни виждания относно съдържанието на енергийната бедност и на бедността, свързана с отопление, е опитът на някои европейски държави (Pye & Dobbins, 2015, p. 34 и сл.).

В *Кипър* енергийната бедност официално се определя въз основа на „значителния“ дял на разходите за енергия в разполагаемия доход на потребителя, поради което той не може да покрие разходите си за разумни нужди. В *Ирландия* тя официално се приема като ситуация, при която домакинството не е в състояние да постигне в дома си приемливо ниво на енергийни услуги (вкл. отопление, осветление и др.) поради високо и недостъпно равнище на разходите за тях. Като критерий там е възприет праг от 10% спрямо разполагаемия доход на разходите за енергийни услуги в дома. Във *Франция* за енергийно беден се смята човек, който има особени трудности да осигури в дома си енергия, необходима за задоволяване на елементарните му потребности, като това се дължи на „неадекватността на ресурсите или жилищните условия“. Слабост на това определение е, че то не е достатъчно конкретно и операционализирано за нуждите за социалната защита. В *Италия* националният регулатор на енергийния пазар предлага праг от 5% разходи за електричество и 10% за газ.

В *Англия* енергийната бедност се определя въз основа на „ниски доходи и високо потребление“ (*Low Income, High Consumption - LINC*). Тя е налице, ако (1) *остатъчният* доход (след приспадане на разходите за енергия) е под линията на бедност (*Low Income*), и (2) ако общите разходи за енергия са по-големи от нормалния за съответния тип домакинство (*High Consumption*). Заедно с това в страната продължава да се следи в съпоставителен план и 10-процентният праг за определяне на бедността, свързана с отопление, т.е. за домакинствата, чиито разходи за всички източници на отопление на жилището са над 10% от дохода им и са използвани, за да осигурят стандартите на СЗО (21 градуса във всекидневната и 18 в другите стаи в продължение на 9 часа в денонощието през седмицата и 16 часа през уикенда; 23 градуса във всекидневната и 18 в другите стаи в продължение на 16 ч. от денонощието за

¹⁵ В европейския проект LINC е посочено, че такова „домакинство не може да си позволи да поддържа дома си адекватно топъл и при разумни разходи“. Адекватно топъл според Световната здравна организация е дом с температура 21 градуса във всекидневната и 18 градуса в другите стаи (вж. Pye & Dobbins, 2015, p. 34-35).

¹⁶ https://en.wikipedia.org/wiki/Fuel_poverty

домакинства с по-възрастни хора, хора с увреждания или с хронични заболявания¹⁷).

Подобен праг официално се прилага и в Уелс, където бедността, свързана с отопление, се определя при наличие на разходи за всички източници на „задоволително“ (според критериите на СЗО) отопление на жилището, които са над 10% от дохода на домакинството. Ако разходите са над 20% от дохода, то се смята, че домакинството е в ситуация на тежка бедност.

Вижда се, че част от страните от Обединеното кралство използват за определяне на енергийната (респ. „топлинната“) бедност праг от 10% на разходите спрямо доходите на потребителите, като той се обвързва и с разумно потребление на енергийни услуги за отопление съобразно стандартите на СЗО.

Други възможни подходи за определяне на енергийната бедност са:¹⁸

- Определяне на минимална величина на енергия, необходима за задоволяването на базисни нужди като отопление, готвене, осветление. Подобна е българската практика в областта на енергийното подпомагане, която обаче определя минимален разходен норматив на електроенергия като основа за изчисляване на размера на помощта през отоплителния сезон, а не като експлицитна линия на „топлинна“ бедност. Основното предизвикателство тук (както и при дефинирането на 10-процентен или „х“-процентен праг) е аргументирането на тази величина, постигането на обществен консенсус по нея, както и коректното ѝ спазване.

- Определяне на вида и величината на енергия, която се използва от хората, живеещи под линията на бедност. За тази цел е необходимо да се набавят надеждни социологически данни. Проследяването на енергийната бедност по такъв начин е свързано със специфициране на профила и развитието на общата бедност.

- Равнище на дохода, под което използването и разходите за енергия, вкл. тези за базисни нужди, не се променят значително с изменението на дохода, т.е. става дума за разходи на енергия, които не са еластични спрямо дохода. За бедните хора това означава, че дори при нарастване на доходите им, потреблението на енергия не се променя, понеже те все така си остават с относително ниски доходи, които не им позволяват промяна в потребителското поведение. Този подход също изисква набиране на специфични социологически данни.

Друг въпрос, който съгласно изискванията на двете цитирани директиви относно общите правила за вътрешния пазар на електроенергия и на природен газ държавите-членки на ЕС трябва да решат свободно и съобразно национал-

¹⁷ В този контекст изглежда неправилен въпросът дали ако едно домакинство (в България) има месечен доход от 3 хил. лв. и сметки за енергия от над 300 лв., е енергийно бедно (вж. Стайков, 2015).

¹⁸ Вж. https://energypedia.info/wiki/Energy_Poverty. Първите два подхода са базирани на т.нар. метод на разходите, а останалите – на т.нар. консенсусен метод, използващ резултати от специфични социологически изследвания (вж. Pye & Dobbins, 2015, p. 23).

ните си специфики, е определянето на „уязвимите групи“. Това е необходимо, за да може съответните политики в областта на социалната защита и енергийния пазар да бъдат максимално добре насочени, с което да се осигури тяхната ефективност, ефикасност и адекватност.

Международният стандарт ISO 26000:2010 „Ръководство по социална отговорност“ определя по широк и универсален начин уязвимите групи като съвкупност от „индивиди, споделящи една или повече характеристики, които са база за дискриминация или враждебни социални, икономически, културни, политически или здравни обстоятелства и които ги лишават от средства да постигнат техните права или по друг начин да се радват на равни възможности.“¹⁹ Във връзка с изготвянето на своя социална стратегия Секретариатът на Енергийната общност²⁰ обобщава, че обичайните индикатори за дефиниране на уязвимите потребители са равнището на месечен доход на домакинствата, възрастта (децата, възрастните хора); инвалидността, здравето и отдалечеността (вж. Energy Community Secretariat, 2013, p. 7). Въз основа на собствено сравнително изследване Работната група по въпросите на уязвимите потребители към ЕК структурира основните фактори, които генерират или могат да засилят уязвимостта на потребителите. Това са пазарните условия, индивидуалните обстоятелства, начинът на живот, социалната или природната среда. Тя стига също до заключението, че не е възможно да има единна, общеевропейска дефиниция на концепцията за уязвими групи (вж. European Commission, 2013, p. 16).

В контекста на проблематиката на енергийната бедност като най-значими се възприемат социалните характеристики, водещи до уязвимост на потребителите. Около 40% от страните-членки на ЕС дават определение за уязвимост, което е базирано на получаването на социални плащания. Няколко държави идентифицират като преимуществена характеристика здравния статус,²¹ а други обособяват като уязвими определени социално-икономически групи. За водеща черта в някои страни пък е възприета възможността за плащане на енергийните услуги като функция от техните цени и получаваните от потребителите доходи. По този повод заслужава внимание мнението, че определянето на уязвимостта чрез „чисто социални категории“ като домакинства с много ниски доходи, вкл. пенсионери, жени, самотни родители и получатели на помощи, пренебрегва ролята на жилищните и на социално-техническите фактори, влияещи върху предразположението на домакинството да не може да задоволи енергийните си нужди (вж. Bouzarovski et al., 2014, p. 17).

¹⁹ <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:42546:en>

²⁰ Енергийната общност (Energy Community) е международна организация, занимаваща се с енергийната политика. Създадена е през 2005 г. и включва, от една страна, Европейския съюз, а от друга, държави от Югоизточна Европа и Черноморския район (вж. www.energy-community.org).

²¹ В Ирландия например за уязвими се смятат лица, които (а) зависят критично от медицинска екипировка, хранена с електроенергия или (б) при прекъсване на храненето през зимния сезон са рискови поради причини, свързани с възраст, физическо, психично, сензорно, интелектуално или умствено здраве (вж. European Commission, 2013, p. 30).

България е в най-многобройната група държави (включваща Кипър, Германия, Дания, Испания, Малта, Полша, Португалия и още 6 други), които определят уязвимостта на потребителите, като я свързват с получаването на социални плащания (Bouzarovski et al., 2014, p. 26-27).²² Съгласно чл.66 „в“ от Допълнителните разпоредби на Закона за енергетиката „уязвими клиенти са битови клиенти, които получават целеви помощи за електрическа енергия, топлинна енергия или природен газ съгласно Закона за социалното подпомагане и подзаконовите нормативни актове по прилагането му“. Такава формулировка на уязвимостта отговаря на текущата практика за целево социално подпомагане за отопление, обвързва уязвимостта с бедността и показва, че акцентът на политиката за защита на уязвимите потребители е поставен върху социалната защита, която се осъществява чрез системата за социално подпомагане. Формулировката има предимството, че включва, макар и в неявен вид, редица други фактори, влияещи върху предразположеността на бенефициентите към бедност, вкл. енергийна. Това е така, защото достъпът до социални помощи за отопление е свързан с изпълнението на редица предварителни изисквания, отнасящи се, както вече беше посочено, до доходен, социален, трудов, възрастов, здравен и т.н. статус. По такъв начин се неутрализират до известна степен недостатъците на „чисто социалните категории“ (вж. Bouzarovski et al., 2014). Същевременно обаче тази формулировка не отчита възможността и необходимостта политиката за подкрепа на уязвимите групи да се води и в сферата на енергийния пазар чрез предлагането на енергийните услуги.

Въз основа на извършения аналитичен преглед на литературата може да се обобщи, че няма единно мнение по въпроса за обхвата на енергийната бедност, на бедността, свързана с покриване на разходите за енергия за отопление, и на уязвимите групи. Няма и не се търси единно определение и практика в страните от ЕС.

От гледна точка на спецификата на българската практика в областта на целевото социално подпомагане за отопление и необходимостта от „операционализиране“ на утвърдените (едни или други) дефиниции, обосновано и логично е да се възприеме виждане, според което енергийната бедност като понятие е по-широко от бедността, свързана с отоплението, и обхваща разходите не само за отопление, но и за осветление, готвене, охлаждане и др. При тази презумпция могат да се предложат следните формулировки:

Бедността, свързана с отоплението, разглежда се в триизмерната координатна ос „доход - температура в жилището - достъпност на цената на услугата“, може да се определи като невъзможност или неспособност на дадено лице или семейство да покрие своите разходи, свързани с необходимостта от

²² Сходни на българската дефиниция за уязвими групи, която е базирана на бедността, имат Полша (уязвим потребител на електроенергия е лице, което получава парична помощ за жилище, защото доходът му е относително нисък) и Германия (уязвимите потребители получават подкрепа, когато са в съответствие със системата за социална защита).

нормално отопление на жилището при приемливи цени на енергийните услуги (ток, парно, газ).

Енергийната бедност на свой ред може да се дефинира като положение, при което поради икономически, социални и други причини дадено лице или семейство не може да покрие своите разходи, свързани с разумно потребление на енергийни услуги в дома си, нужни за извършването в него на различни нетърговски, битови дейности като отопление, ползване на различни домакински и други уреди за готвене, осветление, охлаждане, развлечения, обмен на информация и т.н., които са необходими за задоволяването на съответните основни потребности.

Понятието „уязвими групи“ има хоризонтален характер, т.е. тези групи са рискови и за единия, и за другия вид бедност, а техният обхват и структура са различни и зависят от същността и съдържанието на вида бедност. Съответно различен би трябвало да бъде и политическият отговор по отношение на социалната им защита, свързана с достъпа и потреблението в дома на енергийни услуги, необходими за задоволяване на базисните им потребности. Обхватът на самите групи би трябвало да е съобразен с дизайна и изискванията на съответната схема за социално подпомагане, които определят нейната насоченост към конкретни бенефициенти. С други думи, „битовите клиенти“ (по смисъла на Закона за енергетиката) не са уязвими, *защото* „получават целеви помощи за електрическа енергия, топлинна енергия или природен газ съгласно Закона за социалното подпомагане и подзаконовите нормативни актове по прилагането му“, а *трябва* да получават помощи, *понеже* са уязвими. Това само на пръв поглед може да изглежда формален аргумент, но той по същество обръща логиката при дефинирането на уязвимите групи. На тази основа може да се предложи следната формулировка, която отчита изтъкнатата причинно-следствена логика: *Като уязвими могат да се определят* лица и групи, които поради своя относително по-неблагоприятен доходен, здравен, трудов, семеен и/или възрастов статус са неравнопоставени и не могат да си осигурят в своите домове достатъчен по обем или въобще са лишени от достъп до енергийни услуги, необходими за задоволяването на техни основни физически, духовни или социални нужди.

Фактори, пораждащи енергийна бедност

Този въпрос вече беше засегнат по различни поводи в предходното изложение. Тук може да се обобщи, че тази бедност е резултат от комплексното влияние на различни фактори от икономическо, социално, здравно или техническо естество, които определят възможностите на индивида да задоволява основни свои потребности в дома и/или влияят върху условията за живот в него. Ключова роля играят ниското ниво на собствените доходи, високото равнище на цените на енергийните услуги и ниската енергийна ефективност на жилището (вж. Pye & Dobbins, 2015, p. 9-10 и сл.; Bouzarovski, 2011,

р. 1 и др.²³). Към тях може да се добави и влиянието на фактори като начин за отопление на жилището (твърдо гориво, газ или парно – с хоризонтални или вертикални инсталации), енергийна ефективност на домакинските уреди, размер и структура на семейството/домакинството, здравен статус (последните два фактора имат и специфично значение за характеристиките на потребностите от енергийни услуги, например за лица, които ползват постоянно животоспасяващи апарати).

Приблизителен съставен индикатор за равнището на бедност, свързана с отоплението – опит за емпирична оценка

Тази съпоставителна оценка за България спрямо средната за ЕС-27 се базира на метод, предложен от Хели (Healy, 2004, цит. по Buzarovski 2011, р. 2). Използва се приблизителен (*proxu*) съставен индикатор, изчислен като сума от:

- средната величина на стойностите на следните три показателя: дял на населението, живеещо в дом с течащ покрив, влажни стени, основи, разбити или изгнили дограма, врати, под; дял на населението с просрочени задължения за битови сметки; население с големи финансови затруднения по поддръжката на жилището;
- дял на населението, което не може да отоплява нормално жилището си.

По такъв начин в случая бедността се измерва чрез т.нар. консенсусен метод, който оценява дали домакинството е енергийно бедно въз основа на данни от социологическото наблюдение на условията за живот (SILC) и по-специално състояние на жилището, отопленост, просрочени задължения за плащане на сметките и т.н. Този метод се различава от т.нар. метод на разходите, който оценява домакинските разходи за енергия като дял от доходите (вж. Pye & Dobbins, 2015, р. 23).

Таблица 3

Равнище на бедност, свързана с отоплението

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
ЕС-27 (%)	29,8	28,6	29,2	29,7	31,3	31,8	30,8
България (%)	101,8	98,0	98,3	75,5	76,1	75,5	70,3
Разлика между България и ЕС-27							
Абсолютна	72,0	69,4	69,1	45,8	44,8	43,7	39,5
Процент	342	342	337	254	243	237	228

Източник. Собствени изчисления по изходни данни на Евростат за съставните показатели.

²³ https://en.wikipedia.org/wiki/Fuel_poverty

Резултатите от оценката показват (вж. табл. 3), че от една страна, България поддържа стабилна тенденция към подобряване на показателя – равнището на анализираната бедност през 2014 г. е намаляло спрямо 2008 г. с над 31 пр.п. От друга страна, дистанцията спрямо средното европейско ниво на бедност остава значителна – над 2 пъти. Това означава, че изоставаме от другите членки на ЕС и в областта на ниската енергийна бедност.

Българската практика през призмата на концепцията за енергийната бедност - оценки и предложения

Извършеният дотук анализ на практиката в България по отношение на политиката за целево социално подпомагане за отопление през зимния сезон, както и на изследвания и на документи на ЕС, отнасящи се до енергийната бедност и свързаните с нея понятия и категории, дава възможност да се направят някои *оценки, изводи и предложения*.

Първо, независимо от положителната тенденция през последните години обхватът на енергийната бедност и в частност на бедността, свързана с отопление, в България надвишава над 2 пъти средноевропейските стойности. Наред с всичко останало това може да се разглежда като предизвикателство пред бъдещото формиране и провеждане на националните политики в тази област.

Второ, страната ни все още не е въвела борбата с енергийната бедност достатъчно ясно, категорично и изчерпателно в своите политики, вкл. в областта на социалното подпомагане. Въведени са много важни елементи, например програмата за диференцирано социално подпомагане за отопление през зимния сезон и законовото определение на понятието „уязвими клиенти“, чиито недостатъци бяха вече очертани в предходното изложение. Тези елементи обаче не отчитат в достатъчна степен концепцията за енергийна бедност, вкл. по отношение на формулирането на национално определение за енергийна бедност, за бедност, свързана с отопление („топлинна“ бедност), и за уязвими потребители. Във връзка с това като възможни могат да бъдат възприети, модифицирани или дискутирани предложените определения за тези видове бедност, както и за понятието „уязвими групи“.

Трето, очевидно е, че поне по отношение на енергийната бедност България изостава в прилагането на Директива 2009/72/ЕО и Директива 2009/73/ЕО от 13 юли 2009 г. относно общите правила за вътрешния пазар на енергия и на природен газ, които са част от Третия енергиен пакет. Освен това страната ни трябва да реши дали и доколко целите на нейните политики в социалната област, в енергийния сектор и т.н. ще визират енергийната бедност и/или бедността, свързана „само“ с отоплението. Това е ключово решение, от което зависи изготвянето на съответните стратегически рамки, каквито в момента липсват.

Четвърто, в борбата с енергийната бедност у нас сега се акцентира върху пасивни мерки по линия на социалната защитна мрежа и в частност върху социалното подпомагане чрез схемата за предоставяне на помощи за отопле-

ние. В начална фаза е реализирането на цели и дейности като включените в Националната програма за енергийна ефективност за многофамилни жилищни сгради, които са важен „несоциалнозащитен“ фактор за намаляване на енергийната/ „топлинната“ бедност. Засега обаче не се прилагат мерки, засягащи енергийния пазар, макар че такива мерки, например двете стъпала в цените на дневната електроенергия до определен лимит, са използвани до 2003 г. (за повече подробности вж. Цанов и др., 2012, с. 239-240).

В съответствие с изискванията на двете цитирани директиви от Третия енергиен пакет са необходими мерки и относно информираността и защитата на потребителите от неприяно поведение от страна на доставчиците на услуги. Българската практика изобилства от случаи на злоупотреби с монополното поведение на електроразпределителни и топлофикационни дружества, а използването на т.нар. частни арбитражни съдилища е само пример за „узаконен рекет“ спрямо клиентите им, независимо дали са от уязвимите групи, или не.²⁴

Ето защо напълно релевантна и приемлива е препоръката социалната политика чрез оказваната финансова подкрепа да се разглежда като мярка с незабавен ефект, докато дейностите, насочени към подобряване на енергийната ефективност (на сгради, но и на уреди), имат дългосрочен и превантивен ефект при по-ниски разходи. „Държавите-членки са поощрени да разглеждат и двете възможности едновременно“ (European Commission, 2013, p. 27).

Пето, възприетото определение (каквото и да е то) на енергийната бедност на национално ниво се нуждае от операционализиране във връзка с прилагането на програмата за целево социално подпомагане. Методологическият проблем за избор и използване на показатели, които на национално ниво измерват енергийната бедност, и на такива, които измерват ефективността, ефикасността и адекватността на програмите за целево социално подпомагане на енергийно бедните, също се нуждае от подходящо решение, съобразено с възприетите концептуални рамки и дефиниции. Във връзка с това трябва да се избере по какъв метод ще се определя енергийната/ „топлинната“ бедност – *консенсусен или разходен*. Както беше посочено, при емпиричната сравнителна оценка на бедността в България и в ЕС-27 данните от SILC дават възможност за измерването ѝ чрез първия метод. Той е добър за целите на национални оценки на обхвата на бедността, но е трудно приложим в практическата дейност по идентифициране на целевите групи и на бенефициентите на социални помощи. Разходният подход, който оценява енергийната бедност според това дали делът на разходите за енергия в домакинските доходи е над обществено определен праг (например 10%, какъвто е в Уелс) и който изглежда *по-подходящ за българската практика*, изисква да се определи:

²⁴ По данни на националния омбудсман г-жа М. Манолова някои от тези съдилища „решават“ над 10 хил. дела на година и по правило във вреда на индивидуалния потребител (вж. <http://www.segabg.com/article.php?id=798699>).

- обхватът на разходите - за всички енергийни услуги или само за отопление в зависимост от националния избор по отношение на вида бедност, която ще се атакува;

- обхватът на доходите - общият, паричният или нетният разполагаем доход, който изглежда най-логичен;

- видът на разходите за енергия - достигнат/отчетен според статистиката на домакинските бюджети или SILC или необходим – въз основа на специални изследвания за определяне на „обоснован“ норматив за потребление на електроенергия, която да позволява удовлетворяването в дома на съответните основни нужди от отопление, осветление, готвене и др. В последния случай, ако националният избор е борба „само“ с бедността, свързана с отопление, то нормативът трябва да се ограничи само с потреблението на енергия, необходимо за „нормално“ отопление на дома. В този контекст очевидно използваният сега разходен норматив за целите на програмата за социално подпомагане за отопление през зимния сезон се нуждае от сериозен анализ, обосновка и (навярно) актуализиране, което ще е свързано и с нарастване на съответните публични разходи.

Шесто, квантифицирането на норматива за потребление, респ. на величината на прага на допустимите разходи за електроенергия в доходите (ако бъде избран такъв вариант), ще позволи да се определя и социалнопоносима²⁵ цена на тока (подобно на тази на ВиК услугите²⁶).

Възприемането на механизъм за определяне на социалната поносимост на цените на електроенергията, който следва представения подход, е още едно предизвикателство и задача пред националната политика за борба с енергийната бедност. То обаче, както и другите направени тук предложения, са съобразени и се вписват в концепцията за енергийна бедност и логично съответстват на представените примерни определения за ключови нейни понятия.

И накрая, успоредно с дебата и работата по изготвяне на комплексна национална политика за борба с енергийната бедност могат да се търсят и да се предприемат мерки за оптимизиране на действащата схема за целево подпомагане за отопление. Имат се предвид корекции, които да решат проблема с неравнопоставеността на подпомаганите бенефициенти и рисковете от задействане на капана на бедността, които произтичат от еднакъв размер на предоставяната за всички тях помощ. В исторически план българската практика има опит в това отношение.

²⁵ Социалната поносимост означава домакинствата да имат достатъчно доходи, за да заплащат за услугата, без да спестяват от основни стоки и услуги.

²⁶ „Социална поносимост на цената на ВиК услугите е налице в случаите, когато тяхната стойност, определена на база минимално месечно потребление на вода за питейно-битови нужди от 2,8 куб. м на едно лице, не надхвърля 2,5 на сто от средния месечен доход на домакинство в съответния регион“ (§1, ал.1, т. 4 от Допълнителните разпоредби на Закона за регулиране на водоснабдителните и канализационните услуги, в сила от 20.01.2005 г. – Държавен вестник, бр.18 от 2005).

При въвеждането на програмата през 1995 г. размерът на помощта се изчислява като разлика между действителните доходи и защитената максимална доходна линия (която се формира като сума от ГМД и левовата равностойност на норматива за потребление на електроенергия). При този начин на определяне помощта се диференцира от 0 лв. до максималния размер на норматива в зависимост от доходите на семейството. Така се избягва рязкото противопоставяне между семействата с доход малко под линията и тези с доход малко над линията, които нямат право на подпомагане. Ако помощта се предоставя в пълния размер на норматива за всички правоимащи лица, то безработните (чиито семейства съставляват значителна част от подпомаганите), биха виждали по-малко стимули да започнат работа на официалния пазар на труда. В случай че започнат нископлатена работа и доходите им превишат с незначителна сума защитената доходна линия, те ще загубят право да получават сума, приблизително равна на тогавашна половин месечна минимална заплата, което е съществен демотивиращ фактор. Така механизмът за целево енергийно подпомагане по онова време се стреми да отчита ефектите от едни или други механизми за социална защита на бедните върху тяхното поведение на пазара на труда.

Приведените аргументи показват, че въвеждането на еднакъв размер на помощите е една противоречива от гледна точка на социалната справедливост и въздействие мярка. Нейната противоречивост се смекчава от наличието през 2002 г. на „първото стъпало“ за заплащане на дневната електроенергия по старите по-ниски цени (което обаче по-късно е отменено) и до известна степен се оправдава от по-малките административни разходи за прилагането на програмата за целево енергийно подпомагане през отоплителния сезон (за повече подробности вж. Цанов и др., 2012, с. 239-241).

В контекста на направените изводи и предложения специално внимание заслужават *предложенията на Министерството на енергетиката* (МЕ), които имат дългосрочен характер. В края на май 2016 г. то публично представя свои виждания относно дефинирането и мерките за защита на уязвимите клиенти,²⁷ които очевидно са резултат и от усилията за транспониране на изисквания по „електрическата“ Директива 2009/72 от Третия енергиен пакет.

Едно от предложенията на МЕ е за прецизиране на понятието „уязвими клиенти“. „Уязвими клиенти“ са битови клиенти, в чиито обекти, снабдявани с електрическа енергия, живеят лица, които поради възраст, здравословно състояние или доход са в риск от социално изключване във връзка със снабдяването и потреблението на електрическа енергия и се ползват от мерки за социална защита, за осигуряване на необходимите им доставки на електрическа енергия.“ Безусловно това определение е по-добро от даденото в действащия Закон за енергетиката, защото до голяма степен описва характеристиките на уязвимия

²⁷ https://www.me.government.bg/files/useruploads/.../ppt_26may.pdf - публично достъпна е само презентацията на този сайт, затова *направените тук оценки на предложенията се основават единствено на ограничената информация в нея.*

клиент, породени от неговия възрастов, здравен и/или доходен статус. През призмата на предложената от нас дефиниция за уязвими лица и групи възможностите за прецизирането ѝ са свързани с:

- добавяне на фактори, например семеен статус (самотните лица и родители са в по-голям риск от бедност); трудов статус (безработицата води до по-голям риск от бедност, въпреки че тя индиректно е отчетена като фактор чрез влиянието ѝ върху намаляването на доходите); местожителство в изолирани отдалечени селища (макар и немного, до тях няма изградена електроенергийна мрежа, поради което те изобщо са лишени от електроенергийни услуги);
- уточняване, че „необходимите доставки на електрическа енергия“ са за задоволяване на основни физически, духовни или социални нужди на потребителите;
- независимо че почти няма лица, които да не са свързани към електрическата мрежа, и че в Директивата се съдържа изискване за дефиниране на уязвимите клиенти, не би било излишно определението да се отнесе към „лица“;
- в контекста на концепцията за енергийна бедност, респ. на бедността, свързана с отопление, определението би трябвало да визира не само уязвимостта по отношение на достъпа до електроенергия, но и, както вече беше посочено, по отношение на други енергийни услуги за бита.

Друго предложение се отнася до пакет от мерки за защита на уязвимите клиенти. Той може да се оцени като многостранен, защото включва както краткосрочни финансови, така и по-дългосрочни нефинансови мерки, вкл. дългосрочна мярка по енергийната ефективност на жилищни сгради. Основната финансова мярка, предложена от МЕ, е въвеждането на социална тарифа за електроенергия, която осигурява с около 30% по-евтин ток, като разликата ще се покрива от държавата. От нея се предвижда да се възползва група от уязвими клиенти, отговаряща на следните критерии:

- лица над 70-годишна възраст, живеещи сами и получаващи доход само от пенсии до размера на определената линия на бедност в страната за съответната година;
- лица с над 90% намалена работоспособност с определена чужда помощ;
- семейства с деца с увреждания с определена чужда помощ;
- лица и семейства, получаващи целеви помощи за отопление по реда на Закона за социално подпомагане.

Кръгът от лица, отговарящи на тези изисквания, е силно ограничен, защото с изключение на бенефициентите на целеви помощи за отопление е базиран изключително върху социални критерии,²⁸ конкретизиращи „уязвимостта“ на съответните потребители, но без да е ясно защо извън неговия обхват остават други групи, които биха отговаряли на предлаганото от МЕ определение за уязвими потребители, например безработни с доходи до линията на бед-

²⁸ Трябва да припомним, че достъпът до тези помощи е въз основа на комплексни критерии за доходен, имуществен, трудов, семеен и здравен статус.

ност, пенсионери под 70-годишна възраст с доход до размера на линията на бедност в страната за съответната година и др.

Социалната тарифа ще се прилага за лимитирано месечно количество електроенергия, което покрива необходимите базови нужди от електроенергия за домакинствата, съответно:

- до 100 кВтч на месец за домакинство, което ползва услугите на централно топлоснабдяване или природен газ за подгряване на вода за битови нужди, или
- до 150 кВтч. за лице/домакинство, ползващо електрически бойлер за топла вода извън нуждите за отопление.

При сегашните цени на електроенергията максималният месечен размер на тази помощ би бил около 11,40 лв., което е около 16% от размера на текущата целева помощ за отопление (72,20 лв.).

Положителен факт е, че МЕ обосновава обхвата на социалната тарифа със свои примерни разходни норми за покриване на *минималните* базови нужди на домакинство за електроенергия - по ползвани уреди и общо. Без да повдигаме въпроса за аргументираността на тези норми,²⁹ те могат да се разглеждат като резултат от имплицитното възприемане и прилагане на разходния метод за определяне на бедността, както и от принципното разбиране за ролята на борбата с енергийната бедност (че осигуряването на определено количество енергия не е цел, а средство за задоволяване потребностите на хората). Списъкът не включва уреди за отопление, най-вероятната причина за което е, че социалната тарифа ще допълва съществуващите социални помощи за отопление. На тази основа може да се *предположи*, че ориентацията на предлаганите мерки е по-широка и цели формирането и провеждането на политика, насочена към енергийната бедност, а не само към бедността, свързана с отоплението, което е и по-правилната посока.

Това предположение се подкрепя от предлаганите нефинансови мерки, които са изцяло в съответствие с чл. 3 „Задължения за обществени услуги и защита на клиентите“ от Директива 2009/72/ЕО. Тези мерки са насочени към уязвимите клиенти и включват положителни дейности по: създаване на регистър на такива потребители, на които електроенергията не може да се спира поради здравословно състояние; въвеждане на забрана за преустановяване на електроснабдяването през зимния период за срок от 30 дни след определената крайна дата за плащане за лица с над 90% намалена работоспособност с определена чужда помощ; възможност за реструктуриране на дълговете; етичен кодекс за доставчиците; провеждане на информационни кампании. Последната предлагана мярка е подчертано дългосрочна и предвижда дейности, свързани с повишаване на енергийната ефективност на многофамилни жилищни сгради, като предимство при санирането ще се дава на сгради, в които над 30% от обитателите

²⁹ Подходът към тяхното определяне е предмет на конструктивна критика в доклад на Институт „Отворено общество“ (вж. Захариев, Григорова, Йорданов, 2016, с. 10 и сл.)

се ползват от новите мерки за защита на уязвими потребители. Имат се предвид около 90 хил. най-вече панелни жилища с приблизително 1.3 млн. живеещи в тях. Така ще се спести финансов ресурс на хората в тези сгради, ще се подобри качеството на жилищата и ще се удължи животът им.³⁰

Ако е вярно предположението, че чрез предлагания пакет от мерки МЕ, допълвайки досегашната многогодишна практика за целево социално подпомагане за отопление, се стреми да ориентира националната политика от борба с „топлинната“ към борба с енергийната бедност, прави впечатление, че социалната тарифа за електроенергия се предвижда да действа 5 години - до пълната либерализация на електропазара. Не са ясни аргументите на Министерството на енергетиката за този временен характер в приложението на социалната тарифа. Това изглежда необосновано от гледна точка на обхвата и устойчивостта на политиката за борба с енергийната бедност, защото би означавало, че след 5 години държавната политика ще се „стесни“ отново единствено до борба с бедността, свързана с отоплението. Същевременно подобна положителна, но с временен характер мярка като социалната тарифа, може да се разглежда като недобро продължение на посочената вече „гъвкава“ практика по периодично намаляване на размера на сегашния норматив за потребление на електроенергия, въз основа на който се определя величината на помощите за отопление.

Обща слабост на предлаганите мерки е, че не са определени, поне ориентировъчно, разходите за финансирането им, като освен това само за част от тях е посочено, че ще са за сметка на държавния бюджет (социалната тарифа) и на европейско съфинансиране (повишаване на енергийната ефективност на многофамилни жилищни сгради). Няма яснота и относно администрирането на мерките, особено по прилагането на социалната тарифа.

*

Направеното изследване води до *извода*, че като цяло е налице положителна стъпка по изпълнение на важни европейски изисквания по отношение на борбата с енергийната бедност и което е по-съществено – във връзка с насоките за модернизиране на държавната политика в тази сфера. Предлаганите мерки са в областта на регулирания пазар на електроенергия, където са и преките правомощия на Министерството на енергетиката за формирането и провеждането на държавната политика. Тези мерки надграждат и допълват съществуващата дългогодишна практика за целево социално подпомагане за отопление през зимния сезон. При изготвянето на вижданията обаче е подхождано повече или по-малко от ведомствени позиции, а недостатъкът на такъв подход е, че не са изяснени предварително важни концептуални въпроси с ключово значение за характеристиките на държавната политика за борба с енергийната бедност,

³⁰ Вж. http://www.standartnews.com/biznes-energetika/33_poevtin_tok_za_bedni-334194.html Междувременно омбудсманът на страната излезе с предложение за въвеждане на ваучери, с които бедните хора да закупуват енергоспестяващи домакински уреди. Тази по принцип добра идея обаче не е подкрепена с виждане за конкретни механизми на администриране и финансиране.

например определяне на обхвата на политиката, на съдържанието на общите понятия, свързани с нея, на основните направления и области на политиката, на нейната система от цели и т.н. С други думи, към конкретни въпроси се е пристъпило, без да е налице (публично известна) яснота по общи въпроси. От гледна точка на принципите и практиката на стратегическото планиране пък, без да има изготвена стратегическа рамка с присъщите ѝ цели, приоритети, задачи, заинтересувани страни и рискове, са предлагани „мерки“, които по принцип са средство за оперативна реализация на стратегията.

Ето защо остават множество открити въпроси, които би трябвало да намерят своя отговор в изготвянето на *национална стратегия за борба с енергийната бедност*. Тя, както е присъщо за един стратегически документ, трябва да изясни основните понятия и обхвата на националната политика в тази област, нейното място в общата борба с бедността, да очертае целите, задачите, приоритетите, действията, механизмите (вкл. за координиране на антибедност мерките в социалната защита и на енергийния пазар), както и да съдържа оперативен план за действие, определящ също размера и източниците на финансови ресурси. Тази задача може да бъде решена оптимално само с участието на всички заинтересувани страни, които впоследствие да бъдат ангажирани с практическото осъществяване на стратегията и за намаляване на енергийната бедност в България.

Използвана литература:

Кисъев, П. (2012). Доклад за ситуацията в България по отношение на енергийната бедност. С.: „Reach“.

Стайков, К. (2015). Липсва адекватна методология за определяне на енергийната бедност, <http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika>

Цанов, В. и др. (2012). Пазарът на труда и социалната защита в икономическото развитие на България. С.

Захариев, Б., В. Григорова, И. Йорданов (2016). Енергийната бедност в България, 2016 г. Институт „Отворено общество“, <http://osi.bg/downloads/File/2016/energy4.pdf>

Директива 2009/72/ЕО на Европейския парламент и на Съвета от 13 юли 2009 г. относно общите правила за вътрешния пазар на електроенергия.

Директива 2009/73/ЕО от 13 юли 2009 г. относно общите правила за вътрешния пазар на природен газ.

Европейският парламент. Резолюция от 14 март 2013 г. относно Енергийната пътна карта за периода до 2050 г., <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2013-0088+0+DOC+XML+V0//BG>

Закон за социално подпомагане. – ДВ, бр. 56 от 1998 г.

Закон за регулиране на водоснабдителните и канализационните услуги в сила от 20.01.2005 г., допълнителните разпоредби. – ДВ, бр.18 от 2005.

Наредба № РД 07-6/25.10.2013 г. за изменение и допълнение на Наредба № РД-07-5 от 2008 г. за условията и реда за отпускане на целева помощ за отопление.

Национален социален доклад на Република България за 2013-2014 г.

Постановление № 42 на МС от 27.02.2014 г. за одобряване на допълнителни разходи за предоставяне на еднократна финансова подкрепа на лица и семейства. – ДВ, бр. 20 от 7.03.2014.

Правилник за прилагане на Закона за социално подпомагане. – ДВ, бр. 133 от 1998.

Първоначален предварителен проект на европейски стълб на социалните права. Приложение, придружаващо „Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите - За започване на консултация относно европейски стълб на социалните права“. Страсбург, 8.3.2016. COM(2016) 127 final, http://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:bc4bab37-e5f2-11e5-8a50-01aa75ed71a1.0021.02/DOC_1&format=PDF

Anamari, A. (2015). Energy poverty – proved of the effectiveness of the public heating systems? - In: Proceedings of the 9th international management conference „Management and Innovation for Competitive Advantage“. Romania, November 5th-6th.

Bouzarovski, S. (2011). Energy poverty in the EU: a review of the evidence. University of Birmingham.

Bouzarovski, S., S. Petrova, and R. Sarlamanov (2012). Energy poverty policies in the EU: A critical perspective. - Energy Policy Review, October.

Bouzarovski, S., S. Petrova, S. Tirado-Herrero (2014). From Fuel Poverty to Energy Vulnerability: The Importance of Services, Needs and Practices. University of Sussex, SWPS.

Healy, J. D. (2004). Housing, Fuel Poverty and Health: A Pan-European Analysis. Ashgate.

Pye, S., A. Dobbins (2015). Energy poverty and vulnerable consumers in the energy sector across the EU: analysis of policies and measures. INSIGHT_E, www.insightenergy.org

Sagar, A. D. (2005). Alleviating energy poverty for the world's poor. - Energy Policy Review, № 33.

Energy Community Secretariat (2013). Outline of the social strategy in the energy community, https://www.energy-community.org/portal/page/portal/ENC_HOME/DOCS/3182029/0633975AD22B7B9CE053C92FA8C06338.PDF

European Commission (2013). Vulnerable Consumer Working Group Guidance Document on Vulnerable Consumers. Brussels: Vulnerable Consumer Working Group.

Интернет източници:

https://en.wikipedia.org/wiki/Fuel_poverty

<http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/k-staikov-lipsva-adekvatna-metodologiya-za-opredeliane-na-energiinata-bednost-196730>

https://energypedia.info/wiki/Energy_Poverty

<https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:42546:en>

www.energy-community.org

<http://www.segabg.com/article.php?id=798699>.

http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/bulgaria/2016/01/17/

https://www.me.government.bg/files/useruploads/.../ppt_26may.pdf.

<http://osi.bg/downloads/File/2016/energy4.pdf>.

http://www.standartnews.com/biznes-energetika/33_poevtin_tok_za_bedni-334194.html

30.IX.2016 г.

ENERGY POVERTY AND SOCIAL ASSISTANCE OF THE ENERGY POOR PEOPLE IN BULGARIA

The article is focused on energy poverty and the Bulgarian programme aiming at its alleviation through targeted heating allowances. Issues researched include current situation, key changes and problems in the regulatory framework for targeted social assistance for heating since 2008. Key concepts, factors and amendments, related to energy poverty are analysed. Assessments and recommendations are made for improving national strategies and policies through the prism of the concept on energy poverty in the context of pan-European requirements and practices in this field.

JEL: E61; H41; H55; I30; I38; I30

Targeted social assistance for heating – development, evaluations, future directions

The main strategic objective of the Programme for targeted social assistance for heating, launched in 1995, is to contribute to alleviation/reduction of poverty by reducing the social burden of increasing electricity and heating prices, thus providing additional social protection of low-income and vulnerable groups of the population during the heating season. The immediate specific objective is "providing means for heating to people in a difficult social situation".¹ A feature of the programme is that it is closely linked to the programme for monthly social assistance, which guarantees minimum income; yet it builds upon and complements the monthly social assistance, as follows:

First, the target groups, similar to the monthly social assistance, are individuals and families.

Second, targeted assistance for heating is based on similar principles and mechanisms for determining eligibility criteria, in particular:

- The income threshold of potential beneficiaries (i.e. differentiated minimum income for heating - DMIH²) is determined based on the guaranteed minimum income (GMI) for social assistance and a system of percentage coefficients, differentiated for the different social groups. Personal incomes of applicants should be under the so calculated threshold in order to be eligible for heating allowances.
- The criteria applied regarding property, labour, health and social status are the same as those applied for monthly social assistance.

¹ The typical definition used in the annual reports of the activities of the Social Assistance Agency.

² According to the definition in Ordinance 5 from 16.05.2008 on terms and conditions for granting targeted social assistance for heating, DMIH is „the individual threshold for access to target social assistance for heating of each person according to his age, marital status and health“.

- Both programmes are administered by the Ministry of Labour and Social Policy (MLSP) through the Social Assistance Agency (SAA), which - given their common features, mechanisms and target groups - helps to reduce the administrative costs of implementation of the programmes.

Third, the application of eligibility criteria (quite restrictive in the Bulgarian practice) narrows the scope of coverage of both programmes, but contributes to their better targeting.

Fourth, both programmes are financed from the state budget through the budget of MLSP at the expense of general tax revenues instead of targeted tax revenues, as is the practice in other European countries.³

However, the provision of targeted assistance for heating has its own distinctive features compared to the monthly social assistance, contributing to mutual complementarity of both schemes and ensuring a more comprehensive social protection. The most substantial ones are:

- in determining the income threshold (DMIH) for the different social groups, higher percentage rates are applied to the targeted heating allowances compared to percentages applied for determining the differentiated minimum income for monthly assistance. Therefore, the Programme for targeted assistance for heating is more open and more accessible for wider range of vulnerable persons and families compared with the monthly social assistance;

- targeted heating allowances are granted for the winter season - from November to March, while the monthly benefits are not seasonal;

- the amount of monthly benefits is defined as a difference between the differentiated minimum income DMI (calculated based on GMI and a system of percentage coefficients (for more details see Shopov, 2013) and the personal income of assisted beneficiaries, while the heating allowances are calculated by multiplying the nominal value in BNG of a regulated standard of electricity consumption of 385 kWh (280 kWh daytime and 105 kWh night-time) and the average final market price of electricity for households as of 31 October of the respective calendar year. It is implicitly assumed that this standard can provide minimum temperature comfort in at least one room of the dwelling of the assisted person or family⁴ In other words, the criterion applied is reflecting absolute instead of relative electricity consumption;

³ In France, for example, the sources of financing similar social allowances are the so-called social security tax, some of the revenues from excise duties on tobacco and alcohol, etc.

⁴ Historically, regulated energy consumption standards stem from the practice, introduced early in 1995. However, the initial approach was differentiated depending on the size of the beneficiary's dwelling – 560 kWh energy (390 daytime + 170 nighttime) for one-room dwelling; 840 kWh (590 daytime + 250 nighttime) for a two-rooms dwelling. Furthermore, initially energy consumption included "other energy needs in addition to heating", but this practice was abolished in 1998 (see Tsanov et al., 2012, p. 238 etc.). Thus, initially in the Bulgarian practice of social assistance for heating during the winter season, the conception of energy poverty has been implicitly accepted and applied, understood as the minimum quantity of energy necessary for lighting, cooking and heating one's home.

- by economic form, both monthly benefits and heating allowances are cash assistance, but by way of allocation and usage the latter are in the form of a service (provided by district heating, gas or electricity distribution companies) or in nature (in case of solid fuels for heating⁵);
- beneficiaries may choose the type of heating – district heating, electricity, solid fuel or natural gas;
- heating allowances are granted directly to beneficiaries with the exception of central heating and solid fuel, in which cases accrued allowances shall be paid by the social assistance directorates directly to the district heating companies and solid fuel traders. This approach helps solving the problem of indebtedness of the district heating companies;
- unlike the monthly cash benefits which are spent at the discretion of recipients, the targeted heating allowances cannot be used for purposes other than for heating during the winter season, for which appropriate regulatory mechanisms have been adopted to monitor and sanction the behaviour of beneficiaries.

From the point of view of the legal framework regulating the analysed Programme, it should be pointed out that in May 2008, on the eve of the coming economic crisis, a new Ordinance №5 on terms and conditions for granting targeted social assistance for heating⁶ was adopted (amended in the coming years), that is still in force in mid-2016. The main changes and requirements introduced with the Ordinance are in the following directions.

First, in terms of income eligibility criteria. The period considered for calculating the personal income of assisted individuals and families is refined. It was set to six months before the month of filing an application with the social assistance directorate by permanent residence of the applicant. An amendment of 2009 specified that the incomes should be declared for the month of their real receipt, regardless for which period they are due.

The percentages of the guaranteed minimum income (GMI⁷), applicable to calculate the GMIH of different assisted social groups, increased twice - in 2008 and in 2013 (see Table 1). As already mentioned, this is a prerequisite for the energy assistance scheme to open up to more beneficiaries.

The analysis of the above data shows that in terms of categories of assisted persons and families, the structure of the system of percentages generally has remained stable. The only change was made in 2014 by adding the category "child placed in a family of relatives or a foster family." The obvious purpose was to specify the amount of assistance for such children and apply a relatively higher rate to further promoting foster parenting.

⁵ In rare cases based on the assessment of the social worker, monthly allowances or part of them can be granted in kind.

⁶ See Official Gazette N 49 of 27.05.2008.

⁷ The value of GMI is determined by the Council of Ministers and used to calculate the DMI on which basis the amount of monthly social assistance shall be determined. In 2016 the GMI is equal to 65 BGN.

Table 1

Percentages used for calculation of differentiated minimum income
for heating - DMIH (2008-2016)

	2014-2016*	2013-2014*	2008-2013*
Person living alone	233.08	233.08	210
Person living alone with permanent disability 50 % and over 50 %, Orphan child	272.68	272.68	249.6
Single parent with a child up to 18 years or until secondary or professional school graduation, if the child studies, but not more than up to 20 years	219.88	219.88	196.8
Each of the spouses living together	272.68	272.68	249.6
Child between 0 to 18 years or until secondary or professional school graduation, if the child studies, but not more than up to 20 years	167.08	167.08	144
Child with permanent disability	180.28	180.28	157.2
Child placed in a family of relatives or a foster family (new since 2014)	219.88	219.88	196.8
Person living with another person (s) or family	224.68	224.68	201.6
Parent raising a child up to 3 years	206.68	206.68	183.6
Person aged over 70	206.68	206.68	183.6
Person aged over 65, living alone	297.88	297.88	274.8
Person aged over 75, living alone	311.08	311.08	288
Person with permanent disability of 50 or above 50%	206.68	206.68	183.6
Person with permanent disability 70 or over 70%	246.28	246.28	223.2
Person with permanent disability 90 or over 90%	297.88	297.88	274.8

* Overlapping of years occurs because changes are generally made in the middle of the respective year, i.e. before the new heating season.

In 2008, with the adoption of the new Ordinance, the MLSP applied a uniform increase of all percentage coefficients used until then. This approach, *ceteris paribus*, has enabled more people to benefit of heating allowances because of increased income threshold (DMIH).

With the next increase of percentage rates in 2013, „the scope of the programme for targeted energy assistance has been expanded by about a quarter“ (see National Social Report of the Republic of Bulgaria 2013-2014, p. 39). A differentiated approach has been applied, with a higher increase in the percentages for each of the spouses living together (1.16 fold increase) and children who study (1.15 fold increase), which has been an additional tool to promote school attendance. The lowest increase was applied to persons for whom the percentage rate was highest, e.g. elderly living alone (1.08 fold). This resulted in narrowing the differentiation between percentage rates - the coefficient of variation fell by more than two percentage points from 20.5 to 18%.

It is noteworthy that the percentage for "person living with another person" is higher than the percentage for "each of the spouses living together." This is inexplicable discrimination of legal families in favour of people living in concubinage.

In conclusion, in terms of the updating of analysed percentage coefficients, it may be summarized that, on the one hand, the changes reflect some instability of

this component of the system for targeted assistance for heating. On the other hand, they are illustrative of the system's adaptability to external and internal factors and conditions in which it operates.

Second, in terms of changes in monthly electricity consumption standard, used to determine heating allowances. This standard is an important and positive element of the mechanism for targeted assistance during the heating season. It (should) perform the functions of an automatic regulator of the amount of assistance depending on changes in the average electricity price for end users and independent of conjuncture political attitudes and decisions. In 2008-2015, the average nominal value of heating allowances increased from 282.50 BGN in season 2008-2009 to 361 BGN in the last two seasons, or by about 130%. This represented 57% of the average annual electricity cost per household in the country, which according to NSI data was about 634 BNG.⁸

However, in assessing the increase, one should bear in mind that during the analysed period, due exactly to political attitudes and decisions, the trend towards reduction of the electricity consumption standard continued: as already pointed out, since the heating season 2008-2009 it has been 385 kWh, being until then 450 kWh. This compromises the role of the standard as automatic and neutral regulator of the functioning of the mechanism for energy assistance. Cuts have allowed the budget to save 8.4 million BGN, or about 10 percent of expenditure for energy assistance. Once again, this shows that priority is given to the conservative fiscal policy over the need to provide better social protection to the poor during the winter season, given the rising retail electricity prices for households. As an example, the average electricity price for households with annual consumption below 1000 kWh (i.e. group D1 - with very low consumption) only in 2015 rose to 0,191 BGN / kWh, against 0.179 BGN/kWh in the second half of 2014, or about 7% in just 12 months. Namely, electricity is the main method of heating of Bulgarian households, especially of poor households.

In addition, it should be pointed out that if at the time of introduction of the energy consumption standard in 1995 its value was differentiated and was based on the size of the dwelling of beneficiaries, two years thereafter, the differentiation has been removed and the change in consumption levels has been done without clear and transparent criteria.

Third, another manifestation of the traditional restrictive policy trend is the option introduced before heating season 2013-2014, which provided for keeping the amount of the allowance at the level of the previous heating season, if the change in electricity price leads to change in the monthly amount of the heating allowance up to 10% for the upcoming heating season. Additional research in MLSP for the purposes of this study showed that in discussing and determining the amount of the monthly heating allowances, data from the energy regulator (Commission for Energy and Water Regulation) for the electricity price have been used; however,

⁸ http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/bulgaria/2016/01/17/

the mentioned option for correction of the amount of allowances has not been used.

Fourth, as positive practice may be evaluated the practice in setting the criteria for entitlement to heating allowances the amount of pensions determined after 1 July 2008 to be reduced by a coefficient whose value has progressively increased. The increase of the coefficient aims to avoid depriving pensioners of targeted heating assistance during the upcoming heating season because of updates (increase) of the amount of pensions in the middle of the year. This is one of the rare good examples of synchronization of the changes occurring in segments of the two major subsystems of the social protection system - social insurance and social assistance.

Fifth, temporary retreat of the restrictive policy on public expenditure on social assistance for heating was done in February 2014, when the government granted one-time financial support of 8387.3 thousand BGN. Individual beneficiaries received a one-time support of 30 BGN.

In addition, in October 2013, legal provision was introduced to keep the amount of heating allowances at the level of the previous heating season, despite the reduced electricity price used for determining the amount of allowances. Thus, better social protection of the most vulnerable groups included in the programme for targeted assistance for heating has been guaranteed. The application of hitherto existing mechanism for determining heating allowances assumed reduction by more than 6 BGN per month of the amount granted for the heating season 2016-2017.

Based on the above it can be *summed up* that, in general, the design of the mechanism for granting targeted monthly heating allowances is well shaped in terms of goals, principles, tools and relationships with other social assistance elements (mainly the scheme for monthly benefits). It applies a differentiated approach to different vulnerable groups and includes automatic regulators of the amount of allowances that are a function of changes in electricity prices. The administrative capacity of the national structure for social assistance is used, which leads to lower administrative costs of implementation of the programme for targeted social assistance for heating of low-income population.

A significant flaw of the Programme's management and funding (and of other social programmes) is its dependency on the restrictive budgetary policy conducted with justifications of financial stability. The development of the mechanism for granting targeted monthly heating allowances during the analysed period after 2009 may be characterized by positive changes in the system of rates to calculate DMIH that led to opening up the programme to more beneficiaries, as well as by restrictive changes (especially in the energy consumption standard used to determine the amount of allowances) that resulted in lowering the level of social protection provided through this programme.

The principle position is that the clarification of the conceptual framework is a prerequisite for the formulation and implementation of the "enlightened" policy

based on knowledge of its object and possible mechanisms for managerial impact. It is from a conceptual point of view that as a shortcoming of the programme precluding its further development and targeted improvement may be considered its insufficiently clear link with issues of vulnerable energy consumers, the conception of energy poverty and policies for its softening and reduction as part of the overall policy / policies to combat poverty. In this respect, Bulgaria is part of the large group of European countries that have not yet integrated explicitly the conception of energy poverty as part of their national policies. Only one third of EU member states recognize energy poverty at official level, and only four (UK, Ireland, France and Cyprus) have their own official definitions of it (see Pye & Dobbins, 2015, p. 43).

On this occasion, we can challenge the expressed doubt that in countries like Bulgaria, where much of the population is poor, energy poverty can be regarded as a separate specific problem whose solution should be seen by developing separate policies. It is believed that in the case of Bulgaria, the recognition of the conception of energy poverty "as an independent and specific issue makes little sense when the national socio-economic indicators are well below the EU average" and given that "there are no comprehensive criteria of eligibility for the support schemes, so that the effects of such measures are generally limited" (Pye, Dobbins, 2015, p. "v", p. 34 et al.).

We leave aside the ignorance in the Bulgarian practice of targeted social assistance, which applies very strict criteria and requirements in terms of income, wealth, and other status of applicants. However, it must be said that recognizing the conception of energy poverty makes sense (even greater sense than in rich countries) when much of the country's population is poor. Therefore, there is a scheme to guarantee minimum incomes (i.e. monthly social benefits), which is complemented by a scheme for energy assistance, plus a scheme for assistance for children and a scheme to help people with disabilities. This does not mean at all that "the concepts of poverty and energy poverty are separated". Rather, in Bulgaria at research level and at the level of development of strategic frameworks of social policies, broad and thorough attention is not paid to the problems of energy poverty, its relationship to poverty and to the synergy of relevant policies for reducing or softening poverty, energy poverty respectively. This is a manifestation of a segmented and non-complex approach, which adversely affects the achievement of the national targets for combating poverty.

Energy poverty in the context of EU requirements – key concepts and factors

Energy poverty issues are explicitly mentioned in Directive 2009/72/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 concerning common rules for the internal market in electricity and in Directive 2009/73/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 concerning common rules

for the internal market in natural gas. As part of the Third Energy Package, the two directives are compulsory for the member states.⁹ They require the following:¹⁰

- Member States shall take appropriate measures to protect final customers, and shall, in particular, ensure that there are adequate safeguards to protect vulnerable customers. In this context, each Member State shall define the concept of vulnerable customers which may refer to energy poverty and, inter alia, to the prohibition of disconnection of electricity to such customers in critical times. Member States shall also take measures to protect final customers in remote areas.

- Member States shall take appropriate measures, such as formulating national energy action plans, providing benefits in social security systems to ensure the necessary electricity supply to vulnerable customers, or providing for support for energy efficiency improvements, to address energy poverty where identified, including in the broader context of poverty.

The European Parliament (EP), on its side, in a special Resolution of 14 March 2013 on the Energy roadmap 2050, a future with energy¹¹ “Welcomes the inclusion of the social dimension in the Energy Roadmap 2050; considers that, in this respect, special attention should be given to energy poverty and employment; insists, with regard to energy poverty, that energy should be affordable for all, and calls on the Commission and the Member States, and on local authorities and competent social bodies, to work together on tailored solutions to counter such issues as electricity and heat poverty, with a special emphasis on low-income, vulnerable households that are most affected by higher energy prices”.

In addition to these passive protection measures, EP underlines the importance of energy efficiency and savings “as this is one of the most effective ways to reduce energy bills, and should analyse national measures such as taxation, public procurement and heat pricing, etc.”. The message is that the approach to tackling energy poverty should be complex, including a combination of economic, social, political and technological measures.

The issue of protecting vulnerable consumers is discussed once again by the European Commission in its Communication on Energy Union Package. It states that energy poverty “has many causes, mostly resulting from a combination of low income and general poverty conditions, inefficient homes and a housing tenure system that fails to encourage energy efficiency”. The Commission points out that the energy poverty can only be tackled by a combination of measures, mainly in the social field and through the energy market: “When phasing out regulated prices, Member States need to propose a mechanism to protect vulnerable customers,

⁹ Specific article „Transposition“ of both Directives obliges Member States to “enforce the laws, regulations and administrative provisions necessary to comply with this Directive by 3 March 2011”. Bulgaria is still working on the fulfilment of this requirement.

¹⁰ See article 3, points 7 and 8 of Directive 2009/72/EO. The texts of article 3, points 3 and 4 of Directive 2009/73/EC are identical.

¹¹ See point 57 of the Resolution (<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2013-0088+0+DOC+XML+V0//EN>).

which could preferably be provided through the general welfare system. If provided through the energy market, it could be implemented through schemes such as solidarity tariffs or discounts on energy bills. The cost of such schemes needs to be covered by non-eligible consumers collectively” (Energy Union Package, 2015, p. 12.) The latter means that the cost of implemented anti-energy poverty policies is to be covered through redistributive relations.¹²

Based on these official EC documents dealing with energy poverty, the following *conclusions* may be made:

First, solving the issues related to energy poverty and protection of vulnerable customers is a key component of the pan-European energy policy on liberalization of energy market, including phasing out of regulated energy prices.

Second, EC member states, when transposing the provisions of both Directives, are free to define the concept “vulnerable customers” in an appropriate for the specific country manner, but they also should ensure their adequate social protection.

Third, reducing energy poverty is placed in the larger context of general poverty.

Fourth, causes of energy poverty are low incomes, rising energy prices, energy inefficient homes and a housing tenure system that fails to encourage energy efficiency.

Fifth, two main paths of safeguarding vulnerable groups may be outlined: through the social protection system (by applying schemes of targeted social assistance plus assistance for improving energy efficiency) and through the energy market (e.g. use of social tariff rates). The cost of social protection shall be (should be) covered mostly through re-distribution processes, based on the principle of national solidarity in the aspect “poor-rich”.

Energy poverty, poverty associated with costs for heating, vulnerable groups – toward definition of the concepts in relationship with the development of targeted social assistance

The clarification of these concepts is discussed in many publications (see for example Pye & Dobbins 2015; European Commission, 2013; Bouzarovski, Petrova, Tirado-Herrero, 2014; Bouzarovski, Petrova, and Sarlamanov, 2012; Bouzarovski 2011; Anamari, 2015; Energy Community Secretariat, 2013; Sagar, 2005; Kisiov, 2012) but their detailed analysis is not a task of this article. The intention here is to review the most common understandings and to offer views that may be useful in the further development of the national programme for targeted assistance for heating. In this context, it should be recalled “that it is not possible to have a single,

¹² The vice versa, or on-going movement of these processes occurs in cases well-known in our country whenever vulnerable energy consumers, especially clients of district heating companies, do not pay their bills and thus transfer the financial implications on service providers and especially on clients who regularly pay their bills.

EU-wide definition of the concept of vulnerable customers" (European Commission, Vulnerable Consumer Working Group, Brussels, 2013, p. 16); therefore Directive 2009/72/EC stipulates that Member States are free to define both concepts of vulnerable customers and energy poverty.

Energy poverty is often defined as a situation where individuals or households are not able to adequately heat their homes or use other necessary energy services at affordable cost (Pye & Dobbins 2015, p. „v“). Other publications also state that „energy poverty is a situation where a household is unable to access a socially, and materially, necessitated level of energy services in the home“ (see Bouzarovski, 2011, p. 1; Project EVALUATE, cited according to Pye & Dobbins 2015, p. 22) as adequate heating, cooking, lighting and use of appliances at home. Similar is the definition „energy poverty is a lack of access to modern energy services. These services are defined as household access to electricity and clean cooking facilities (e.g. fuels and stoves that do not cause air pollution in houses)“.¹³

Energy poverty (and our opinion is the same) should be considered in the following causality: This type of poverty is a problem-effect of a problem-cause, such as the lack of access to "modern" energy services necessary to meet individuals' *needs* of appropriate temperature conditions at home (cool in summer and hot in winter), light, food preparation or preservation of its quality for use, etc. In other words, energy poverty is considered as inability of people to meet at home their basic *needs* (of "warm", "light", "cool", storage of food, clean cooking, usage of ICT as part of modern social networking, etc.) due to lack of adequate access to energy services. This inability in turn, from an economic point of view, largely stems from low income of consumers and high prices of energy services, leading to unaffordable costs to disposable income, poor housing conditions contributing as well. In remote areas, a cause of difficult access can be the underdeveloped technical infrastructure of the energy distribution network.

Therefore, the objective of combating energy poverty is not providing consumption of "X" kWh electricity but a means by which conditions are created to satisfy specific basic needs of people. Namely, the provision of such conditions should be considered as *a strategic policy objective to combat energy poverty*. In this sense, defining electricity consumption standards for the purpose of social protection makes sense if they ensure meeting the minimum (or "reasonable") needs of the recipients of the social allowances.

Heating (fuel) poverty relates to coverage of costs for heating needs and sometimes is defined in a similar to the energy poverty way, understood as "inability to ensure adequate energy services to the household" (see for instance Bouzarovski, 2011, p. 1). Poverty related to costs for heating needs (*fuel* or *heating* poverty) however is defined in a narrower way as difficulty and even inability to receive suitable heating at home at reasonable price, i.e. the inability to access energy services "is more often used in reference to the lack of affordability energy for

¹³ https://energypedia.info/wiki/Energy_Poverty

heating” (ibid., p. 1.) Often, as affordable are accepted prices, at which the costs of heating on the recommendations of the World Health Organisation (WHO) do not exceed 10% of household income. Such practice of defining cost affordability has been introduced in UK, Ireland, Italy.¹⁴ These states apply the expenditure method that “employs a measure of household expenditure on energy as a share of a particular income” (Pye & Dobbins, 2015, p. 23).

Another definition focuses on three main elements/factors of energy poverty - low income, heating the home and reasonable costs: “A person is to be regarded as living “in fuel poverty” if he is a member of a household living on a lower income at home which cannot be kept warm at reasonable cost”.¹⁵

Illustration of the application of different views regarding the concepts of energy poverty and heating poverty is found in the experience of some European countries (Pye & Dobbins, 2015, p. 34).

In *Cyprus*, energy poverty is officially defined based on the “significant” proportion of energy costs in disposable income of consumers, and therefore they are unable to respond to the costs for their reasonable needs.

In *Ireland*, energy poverty is officially defined as a situation whereby a household is unable to attain an acceptable level of energy services (including heating, lighting, etc.) at home due to the high and unaffordable level of costs. The criterion applied is a threshold of 10% of disposable income on energy services at home.

In *France*, to be entitled as in a situation of energy poverty, a person should encounter particular difficulties to have enough energy supply at home to satisfy his/her basic needs, due to “inadequacy of resources or housing conditions”. The disadvantage of this definition is that it is not quite specific and operationalized for the needs of social protection.

In *Italy* the national regulator of the energy market has defined a threshold of 5% cost for electricity and 10% for gas.

In *England*, energy poverty is defined based on *Low Income, High Consumption* - *LIHC*. Energy poverty exists when (1) *the remaining* income (after deduction of energy costs) is below the poverty line (*Low Income*) and (2) the energy costs are higher than is typical for the respective type of household (*High Consumption*). In addition, England continues to monitor in a comparative aspect the 10% threshold for determining heating poverty, i.e. households whose costs on all heating sources are more than 10% of their income and are used to ensure the standards recommended by the WHO: 21 degrees C in the living room and 18 degrees C in the rest of the house – the house for nine hours during workdays and 16 hours at the weekend; 23 degrees C

¹⁴ The project EC-LINC highlights that “A fuel poor household is one that cannot afford to keep adequately warm at reasonable cost, where acknowledgement is made that this definition may vary by country. This is generally defined as 21 degrees C in the living room and 18 degrees C in the rest of the house – the temperatures recommended by the World Health Organization” (see Pye & Dobbins, 2015, p. 22, 34-35).

¹⁵ https://en.wikipedia.org/wiki/Fuel_poverty

in the living room and 18 degrees C in the rest of the house for 16 hours per day for households with elderly or disabled or persons with chronic illnesses.

A similar threshold is officially applied in *Wales* where fuel poverty is defined as when costs on all heating sources for “satisfactory” (according to the WHO standard) heating at home exceed 10% of household income. If costs exceed 20% of the income, households are defined as in severe fuel poverty.

It is evident that to determine this kind of poverty, United Kingdom countries use the 10% threshold of costs from the income of the consumers, and it is bound also with a reasonable consumption of energy services for heating according to WHO standards.

Other possible approaches to defining energy poverty are:¹⁶

- Determination of a minimum quantity of energy necessary to satisfy basic needs such as heating, cooking, lighting. Similar is the Bulgarian practice on energy assistance. However, in Bulgaria minimum energy consumption level is defined for calculating the amount of heating allowances instead of an explicit “heating” poverty line. The main challenge here (and in the definition of 10 per cent or x-per cent threshold) consists in well justifying the chosen level, reaching social consensus on it and ensuring compliance.

- Identification of energy type and consumption used by people living below the poverty line. For this purpose, it is necessary to obtain reliable sociological data. This way of tracking energy poverty would provide the specifics of the profile and the development of the common poverty.

- Income level, below which energy consumption and costs, incl. for basic needs, do not change significantly when changes in incomes occur. In other words, it comes to energy costs that are not elastic to income. For poor people this means that even with an increase in their income, energy consumption does not change because they remain with relatively low incomes, which does not allow them to change their consumer behaviour. This approach also requires gathering specific sociological data.

Defining “*vulnerable groups*” is the other issue, which, pursuant to the provisions of above cited two Directives concerning common rules for the internal market in electricity and in natural gas, EC member states shall be free to regulate according to national specifics. This is necessary to enable best targeting of appropriate policies on social protection and energy market that will ensure their effectiveness, efficiency and adequacy.

The international standard ISO 26000:2010 „Guidance on social responsibility“ defines vulnerable groups in a wide and versatile way as “group of individuals who share one or several characteristics that are the basis of discrimination or adverse

¹⁶ See https://energypedia.info/wiki/Energy_Poverty The first two approaches are based on the so called „expenditure method“, while the others – on the so called „consensual method“ that is using the results of specific sociological surveys (see Pye & Dobbins, 2015, p. 23).

social, economic, cultural, political or health circumstances, leaving them without means to achieve their rights or otherwise enjoy equal opportunities¹⁷.

The Energy Community Secretariat¹⁸ in relation to the development of its social strategy, generalized that the typical indicators in use for defining vulnerable customers are level of monthly income per household; seniority; children; disability; health; remoteness; unemployment (see Energy Community Secretariat, 2013, p. 7).

The working group on vulnerable consumers at the European Commission structured the main factors that generate or can exacerbate the vulnerability of consumers. These are market conditions, individual circumstances and lifestyle, social or natural environment. The group also concluded that it is impossible to have a single, EU-wide definition of the concept of vulnerable groups (see European Commission, 2013, p. 16).

In the context of energy poverty, the social characteristics are perceived as most significant for the vulnerability of consumers. About 40% of EU Member States provide a definition of vulnerability, which is based on social welfare payments. Several countries identify as a prevailing characteristic the health status¹⁹; others define as vulnerable specific socio-economic groups. A leading trait in other countries is the affordability of energy services as a function of service prices and incomes of consumers. On this occasion, it deserves to pay attention to the opinion, that defining vulnerability through "purely social categories" such as households with very low incomes, incl. pensioners, women, single parents and recipients of social benefits, ignores the role of housing and socio-technical factors influencing the inability of a household to meet its energy needs (see Bouzarovski et al., 2014, p. 17).

Bulgaria belongs to the large group of member states (incl. Cyprus, Germany, Denmark, Malta, Poland, Portugal and six others) which define vulnerability of consumers by linking it to granted social payments (Bouzarovski et al., 2014, p. 26-27).²⁰ Pursuant to Art. 66 „c“ of the Energy Act, "vulnerable clients" are end users who receive target assistance for electricity, district heating or natural gas under the terms and provisions of the Social Assistance Act and regulations on its application". This definition of vulnerability corresponds to the current practice for targeted social assistance for heating, links vulnerability with poverty and demonstrates that the current focus of the policy on protection of vulnerable consumers is on social protection, implemented through the social protection system. An advantage of the definition is that it includes, although in an unclear way, a range of other factors with

¹⁷ <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:42546:en>

¹⁸ www.energy-community.org

¹⁹ In Ireland, for example, vulnerable are considered persons who (a) are critically dependent on medical equipment powered by electricity or (b) in case of disconnection during the winter season are at risk for reasons related to age, physical, mental, sensory, intellectual or mental health (see European Commission, 2013, p. 30).

²⁰ The definitions in Poland and Germany are similar to the Bulgarian definition.

impact on sensitivity to poverty, incl. heating poverty. This is because the access to heating allowances is subject to meeting a range of criteria related to – as clarified in the previous section – income, social, employment, age, health, etc. status. This way, flaws of "purely social categories" have been neutralized to some extent (see Bouzarovski et al., 2014). On the other hand, the definition does not address the possibility and the need of implementing the policies for supporting vulnerable groups in the field of energy market through the energy services.

Based on the analytical review of the literature, *it may be summed up* that there is no common opinion on the scope of energy poverty, heating/fuel poverty and vulnerable groups. There is no common definition and practice in the EU member states, as well.

From the point of view of the specifics of the Bulgarian practice on targeted social assistance for heating and the need to make the accepted definitions functional (whatever they shall be), it is logical and justified to adopt a vision whereby energy poverty as a concept shall be considered wider than heating poverty and shall cover heating costs, as well as costs for lighting, cooking, cooling etc. Given this presumption, *the following definitions may be proposed*:

*Heating/fuel poverty*²¹, seen in the three-dimensional coordinate axis "income - temperature at home - affordability of service prices" may be defined as the failure or inability of a person or family to cover the costs associated with the need for normal heating at home at affordable prices of energy services (electricity, district heating, gas).

Energy poverty in turn can be defined as a situation in which a person or family due to economic, social or other causes is unable to cover its costs associated with reasonable consumption of energy at home needed to perform different non-commercial, household activities such as heating, use of household appliances for cooking, lighting, cooling, entertainment, information exchange, etc. that are necessary to satisfy the basic needs.

The term "*vulnerable groups*" has a horizontal feature, i.e. these groups are at risk of both types of poverty, and their scope and structure are different and depend on the nature and definition of the type of poverty. Accordingly, the policy response should be different in terms of their social protection related to access and usage of energy services at home to meet their basic needs. The scope of the groups should be determined in the design and regulation of the social assistance scheme that shape its orientation to specific beneficiaries. In other words, "household customers" (within the meaning of the Energy Act) are not vulnerable *because* "they receive allowances for electricity, district heating or natural gas under the Social Assistance Act and regulations for its implementation", but *should* receive allowances *because* they are vulnerable. This may seem a formal argument only at first glance, but substantially it turns the logic in defining "vulnerable groups". On

²¹ One could consider these terms as synonyms with some preferences for "heating poverty" as more appropriate for Bulgaria.

this basis the following wording of the definition may be proposed that takes into account the said causality logic: *Vulnerable shall be considered* persons and groups who because of their relatively less favourable income, health, employment, family and/or age status are disadvantaged and are unable to provide in their homes sufficient volume of energy services necessary to meet their basic physical, spiritual or social needs or are fully deprived of access to energy services.

Drivers of energy poverty

This issue has already been raised on several occasions above in the article. One could conclude that energy poverty is due to a complex influence of various economic, social, health or technical factors, which drive the capacity of individuals to meet their basic needs at home and / or affect the living conditions at home. Key drivers are low individual incomes, high prices of energy services and low energy efficiency of housing (see Pye & Dobbins, 2015, p. 9-10; Buzarovski, 2011, p.1²²). They are supplemented by the influence of factors such as source of heating (solid fuel, gas or district heating - with horizontal or vertical installations), energy efficiency of household appliances, size and structure of family/household, health status; the two former factors having also specific importance on the types of needs of energy services, e.g. for people who use permanent life-saving medical equipment.

Proxy composite indicator for measuring heating poverty – an attempt for empirical evaluation

The comparative evaluation for Bulgaria in regard to the EC 27 average is based on a method pioneered by Healy (2004, according to Buzarovski, 2011, p. 2). A proxy composite indicator is used, calculated as a sum of:

- the average value of the following three indicators: share of total population living in a dwelling with a leaking roof, damp walls, floors or foundation, or rot in window frames, doors; share of total population having arrears on utility bills; households with heavy financial burden due to the housing costs;
- share of total population unable to keep their homes adequately warm.

Thus, in this case heating poverty is measured by the so-called "consensual method", which assesses whether the household is energy poor based on SILC data used for the four indicators above mentioned.

The results show (see Table 2) that, on the one hand, Bulgaria keeps a stable trend towards improvement of the indicator - the rate of heating poverty analysed in 2014 decreased compared to 2008 by more than 31 percentage points. On the other hand, the distance to the European average rate of energy poverty remains high - more than 2 times. This means that our country lags behind the other member states in the field of low energy poverty.

²² https://en.wikipedia.org/wiki/Fuel_poverty

Table 2

Heating poverty (2008-2014)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
EC 27 (%)	29,8	28,6	29,2	29,7	31,3	31,8	30,8
Bulgaria (%)	101,8	98,0	98,3	75,5	76,1	75,5	70,3
Difference between Bulgaria and EC 27							
Nominal (p.p.)	72,0	69,4	69,1	45,8	44,8	43,7	39,5

Source. Author's calculations based on Eurostat data.

Bulgaria's practice through the prism of the concept on energy poverty - assessments and recommendations

The analysis above of the national practice in terms of implemented policy on targeted social assistance for heating and the analysis of EC documents and studies on energy poverty and related concepts and categories give grounds to make some *assessments, conclusions and recommendations*.

First, despite the positive trends in the last years, the rate of energy poverty and particularly heating poverty in Bulgaria is over twice higher than the average in EU. Together with all other issues, this trend may be considered as a challenge to the future formation and implementation of national policies in this field.

Second, Bulgaria still has not articulated the issue of tackling energy poverty, in its policies, including in the field of social assistance clearly enough, definitely and comprehensively. Very important components have been introduced such as the Programme for targeted social assistance for heating and a legal definition of "vulnerable consumers" whose flaws have been highlighted above. However, they have not reflected sufficiently the conception of energy poverty, incl. adoption of national definitions of energy poverty, heating poverty and vulnerable groups. Therefore, the recommendations made in the previous section on these types of poverty and on the concept "vulnerable groups" may be adopted, modified or discussed.

Third, apparently, at least as far as energy poverty is concerned, Bulgaria lags behind in the implementation of Directive 2009/72/EC and Directive 2009/73/EC. In addition, the state should decide whether and to what extent the objectives of its policies in the social field, in the energy sector, etc. will incorporate energy poverty and/or only heating poverty. This is a key decision that will affect the formulation of the respective strategic frameworks that are currently missing.

Fourth, in tackling energy poverty, currently Bulgaria focuses on passive measures within the social safety net and particularly, assistance through the scheme of heating allowances.

Still in its beginning is the implementation of objectives and actions on improving energy efficiency of buildings, namely actions included in the National programme on energy efficiency of multi-family residential buildings, which are an important "not

social protection" factor for reducing energy/heating poverty. Measures concerning the energy market have not been applied, although such measures were applied until 2003 through the two different thresholds of daytime electricity tariffs (for more details see Tsanov, et al., 2012, p. 239-240).

Pursuant to the requirements of both above-mentioned Directives of the Third Energy Package, measures should be implemented on information provision and protection of consumers from disloyal behaviour of suppliers of energy services. The Bulgarian practice is full of cases of abuses of monopoly position of electricity and district heating companies. The use of so-called private arbitration courts is just an example of "legalized extortion" vis-a-vis consumers, regardless whether they belong to vulnerable groups or not.²³

Therefore, a completely relevant and acceptable recommendation is to view the social policy in the form of financial assistance as a measure with an immediate effect, while actions directed towards improved energy efficiency (of residential buildings and appliances) as long term preventive effects at lower cost. „Member States are encouraged to consider the two jointly, in keeping with the requirements of the 3rd Energy Package“(European Commission, 2013, p. 27).

Fifth, adopted definition (whatever it is) of energy poverty at national level will need to become operative regarding the implementation of the programme for target social assistance for heating. The methodological problem for selection and application of indicators that measure energy poverty at national level and indicators that measure effectiveness, efficiency and adequacy of the programmes of target social assistance of energy poor also should find reasonable solution based on adopted conceptual framework and definitions.

Accordingly, a method to define energy/heating poverty should be chosen – a consensus method or a cost method. As considered above from the empirical comparative evaluation of poverty in Bulgaria and EC27, data of SILC provide for measuring energy poverty through the first method, which is appropriate for the purpose of national evaluation of the scope of poverty, but seems hardly applicable in practice of identifying target groups and beneficiaries of social assistance. The cost method that evaluates energy poverty by counting whether the share of energy costs in household incomes is over a set threshold at national level (i.e. 10% in Wales) and seems *more appropriate for the Bulgarian practice*, requires determining:

- the range of costs - for all energy services or for heating services only, depending on the national choice in terms of type of poverty to be tackled;
- the range of incomes - gross income, cash income or net disposable income, the former being the most logical;
- the type of energy costs - costs reached/accounted for, based on the statistics of household budgets or SILC, or costs needed based on special studies for

²³ According to data provided by the national ombudsman Mrs. M. Manolova, some of these courts "solve" over 1000 cases per year and as a rule the judgements are to the detriment of the individual consumers (<http://www.segabg.com/article.php?id=798699>).

determining a “well grounded” energy consumption standard that allows for satisfaction of basic household needs of heating, lighting, cooking, etc. In the former case, if the national choice is to combat only heating poverty, then the standard should be limited only to energy consumption needed for “normal” heating at home. In this context, apparently the consumption standard currently used for the purpose of the programme for targeted social assistance for heating needs a deep analysis, justification and (probably) updating, that will involve also an increase in the respective public expenditure.

Sixth, the quantification of the consumption standard, respectively, the level of the threshold of eligible energy costs in the incomes (if this option is chosen), will contribute also to determine an affordable electricity price (similar to social affordability of prices of water supply and sewerage services²⁴). Social affordability means households to have sufficient income to pay the bills without depriving themselves of basic goods and services.

Adopting a mechanism of determining the affordability of electricity prices by applying the presented approach is another challenge and task of the national policy to combat energy poverty. However, this challenge, as well as the other recommendations made here, are consistent and fit into the conception of energy poverty, and logically correspond with the proposed sample definitions of the key concepts related to energy poverty.

Finally, in parallel with the debate and work on drafting a comprehensive national policy to combat energy poverty, measures can be identified and taken to optimize the current scheme of targeted assistance for heating. They concern introduction of some adjustments to solve the problem of inequality of assisted beneficiaries and the risks of falling into the poverty trap that derive from the equal amount of benefits for all beneficiaries. In general, the Bulgarian practice has already gained experience in this field.

At the time of introduction of the programme in 1995, the amount of the heating allowances was calculated as a difference between the real incomes and the protected income line (formed as a sum of GMI and the BGN equivalent of the electricity consumption standard). By applying this method of calculation, heating allowances varied from 0 BGN to the maximum threshold depending on the household income. Thus, the sharp confrontation has been avoided between households with incomes slightly below the eligibility line and households with incomes a little above the line who are not eligible to assistance. If the assistance was provided in full amount of the standard for all eligible persons, then the unemployed (whose families make up a significant proportion of assisted people) would see fewer incentives to start work on the formal labour market. If they started a low-paid job and their incomes exceeded by a negligible amount the protected

²⁴ “Social affordability of the price of water supply and sewerage services applies when service prices determined based on the minimum monthly consumption of drinking water of 2.8 m³ per person do not exceed 2.5% of the average monthly household income in the respective service district” (Law on regulation of water supply and sewerage services, 2005).

income line, they would lose the right to receive a sum approximately equal to the then half the monthly minimum wage - a significant demotivating factor. Thus, the mechanism for targeted energy assistance intended to take into account the effects of the different mechanisms of social protection of the poor on their behaviour on the labour market.

The introduction of a single rate of heating allowances - as evidenced by the arguments stated above - is a controversial measure from the point of view of social justice and impact. Its inconsistency has been softened in 2002 by the application of the "first level" of payment of daytime consumption of electricity under the previous lower prices (which was abandoned later), and to some extent justified by the lower administrative costs for implementation of the programme for targeted assistance for heating during the heating season (for more details see Tsanov, et al., 2012, p. 239-241).

In light of these conclusions and recommendations, *the proposals of the Ministry of Energy* (ME), which are long term in essence, deserve special attention. In late May 2016, ME published their concept on definition and protection measures of vulnerable consumers.²⁵ They also resulted from the efforts to transpose the requirements of "electricity" Directive 2009/72 of the Third Energy Package.

One of the proposals of ME refines the concept of "vulnerable consumers" as follows: "Vulnerable consumers" are household clients, in whose premises supplied with electricity live persons who because of age, health or income are at risk of social exclusion with regard with supply and consumption of electricity and who benefit from social protection measures ensuring the necessary supply of electricity."

This definition is definitely better than the definition in the Energy Act. It largely describes the characteristics of vulnerable consumers caused by age, health and/or income status. Through the prism of the definition given above in this section, the opportunities to refine the proposed definition are in the following directions:

- include factors such as family status (lonely persons and parents are at higher risk of poverty); employment status (unemployment leads to higher risk of poverty, although this driver was indirectly accounted for through its impact on reduction of incomes); residence in isolated remote villages (although their number is small, they are deprived of power supply services because of lack of built electric network);
- specify that "the necessary supply of electricity" is to satisfy the basic physical, spiritual or social needs of consumers;
- in the context of the concept of energy poverty, resp. heating poverty, the definition should refer to vulnerability in terms of access not only to electricity, but also, as already said, to other energy services for households.

Another proposal concerns a package of measures for protection of vulnerable consumers. It may be assessed as comprehensive, as it includes short-term financial

²⁵ https://www.me.government.bg/files/useruploads/.../ppt_26may.pdf. Accessible for the public is only the posted on this web-site presentation. This is why the present assessments of the suggestions are based only on its limited information.

measures, long-term non-financial measures, including long-term measures to improve energy efficiency of residential buildings.

The main financial measure proposed by the ME consists in introducing a social tariff for electricity that would provide electricity at some 30% lower prices, and the gap will be covered by the state. Potential beneficiaries of the measure shall be a group of vulnerable consumers, including:

- lonely persons aged above 70 years whose only income is from pension of an amount up to the poverty line defined for the respective year;
- persons with disability over 90% with an assigned assistant;
- families with children with disabilities and assigned assistant;
- persons and families who receive heating allowances pursuant to the provisions of the Social Assistance Act.

The scope of beneficiaries is very limited, because, with the exception of beneficiaries of heating allowances, it is based exclusively on social criteria²⁶ which specify the "vulnerability" of the group of consumers, but it is not clear why other groups that would qualify remain outside its scope, given the definition of vulnerable consumers proposed by ME, i.e. unemployed people with incomes below the poverty line, retired persons under 70 years with incomes below the poverty line for the respective year, and others.

The social tariff would apply to limited monthly quantity of electricity, which covers the basic households' needs of electricity outside the heating needs, respectively:

- up to 100 kWh per month for a household which uses the services of district heating or natural gas to heat water for domestic purposes, or
- up to 150 kWh for a person/household using electricity boiler for hot water.

At current electricity price, the maximum monthly amount of the aid would be around 11.40 BGN, which is about 16% of the current targeted assistance for heating (72.20 BGN).

A positive fact is that ME justifies the extent of the social tariff with sample consumption rates to meet the *minimum* basic households' needs of electricity – by electrical appliances and in general. Without raising a question of formation of these rates,²⁷ they may be considered as a result of implicit adoption and application of the cost method for determining the poverty line and of the understanding of the role of combating energy poverty (which is that ensuring a certain amount of energy is not an end but a means to meet the needs of people). The list does not include heating appliances, probably because the social tariff is expected to complement existing heating allowances. On this basis, it may be *assumed* that the proposed measures are

²⁶ It should be reminded that such allowances are granted based on complex criteria on income, property, employment, family and health status.

²⁷ The approach of their determination is subject to constructive criticism in the report of Open Society Institute (see Zahariev, Grigorova, Yordanov, 2016, p. 10 et al.).

wider oriented and targeting formulation and implementation of policies aimed at energy poverty, not just heating poverty, which is a better approach.

This assumption is supported by the proposed non-financial measures that are fully consistent with Article 3 "Public service obligations and customer protection" of Directive 2009/72/EC. These measures are targeted to vulnerable customers and involve positive actions - establishment of a register of vulnerable customers, who cannot be disconnected from electricity services due to their health condition; banning suspension of electricity to persons over 90% disability, with an attendant during the winter period for 30 days after the date due for bill payment; possibility of debt restructuring; Code of Ethics for suppliers; implementation of information campaigns. The latter is markedly a long term measure and envisages actions for improving energy efficiency in multifamily buildings, with priority for sanitation will be given to buildings where over 30% of the residents benefit from the new measures to protect vulnerable consumers. This priority concerns some 90 thousand buildings, mostly prefabricated, with approximately 1.3 million people living in them. The measure will save financial resources to the people in these buildings, will improve the quality of housing and prolong their life.

If the assumption is true that by offering a package of measures, ME, complementing current multiannual practice for targeted social assistance for heating, seeks to redirect the national policy from combat "heating" poverty to combat energy poverty, it is noteworthy that the social tariff for electricity would function for five years - until the full liberalization of the energy market. The arguments of ME for the chosen period of functioning of the social tariff are not clear. It seems unjustified from the point of view the scope and sustainability of the policies to combat energy poverty, because it would mean that after five years the state policy will "shrink" again only to combat heating poverty. On the other hand, similar positive but temporary measure as the social tariff can be seen as a bad follow-up of the already mentioned "flexible" practice of periodically reducing the size of energy consumption standard, applicable for determining the amount of the heating allowances.

A general weakness of the proposed measures is that they do not include at least tentative funding costs. Moreover, only some of them are indicated to be at the expense of the state budget (social tariff) and European funding (increasing energy efficiency of residential buildings). There is no clarity concerning the administration of the measures - particularly regarding the application of the social tariff.

The conclusion that can be drawn is that in general there is a positive step in the implementation of important European requirements regarding the fight against energy poverty and what is more important - regarding guidelines for updating the state policy in this aspect. The proposed measures are on the regulated electricity market, where ME has direct functions for formation and implementation of the state policy. These measures upgrade and complement the existing long-term practice of targeted social assistance for heating during the winter season. In formulating the views, the institutional views have been prevailing more or less. The disadvantage of this approach is the lack of clarification in advance of important conceptual issues crucial to

the performance of the state policy to combat energy poverty, such as determining the scope of the policy and defining the associated general concepts, the main directions and policy areas, the system of objectives and so on. In other words, specific issues have been proceeded without having (publicly known) clarity on general issues. From the viewpoint of the principles and practices of strategic planning, without having developed a strategic framework with its inherent objectives, priorities, tasks, stakeholders and risks, "measures" have been proposed which in general are tools for implementation of a strategy.

Therefore, a lot of questions are still open, that should be answered by elaborating a *national strategy to combat energy poverty*. As intrinsic to a strategic document, the strategy should clarify the basic concepts and the scope of national policy in this sphere, its place in the overall fight against poverty, outline goals, objectives, priorities, actions, mechanisms (incl. coordination of measures to tackle poverty in social protection and energy market), and action plan, specifying, among others, the amount and sources of funding. This task can be solved best with the participation of all stakeholders, who may later be involved in the implementation of the strategy and in reduction of energy poverty in the country.

References:

Anamari, A. (2015). Energy poverty – proved of the effectiveness of the public heating systems? - In: Proceedings of the 9th international management conference „Management and Innovation for Competitive Advantage“. Romania, November 5th-6th.

Bouzarovski, S. (2011). Energy poverty in the EU: a review of the evidence. University of Birmingham.

Bouzarovski, S., S. Petrova, and R. Sarlamanov (2012). Energy poverty policies in the EU: A critical perspective. - Energy Policy Review, October.

Bouzarovski, S., S. Petrova, S. Tirado-Herrero (2014). From Fuel Poverty to Energy Vulnerability: The Importance of Services, Needs and Practices. University of Sussex, SWPS.

Healy, J. D. (2004). Housing, Fuel Poverty and Health: A Pan-European Analysis. Ashgate.

Pye, S., A. Dobbins (2015). Energy poverty and vulnerable consumers in the energy sector across the EU: analysis of policies and measures. INSIGHT_E, www.insightenergy.org

Sagar, A. D. (2005). Alleviating energy poverty for the world's poor. - Energy Policy Review, N 33.

Shopov, G. (2013). Targeted social assistance in the periods the economic development. - Economic Studies, 1 (in Bulgarian).

Tsanov, V. et al. (2012). Labour market and social protection in the economic development of Bulgaria“, Sofia (in Bulgarian).

Zahariev, B., V. Grigорова, I. Yordanov (2016). Energy Poverty in Bulgaria. Open Society Institute, <http://osi.bg/downloads/File/2016/energy4.pdf> (in Bulgarian).

Directive 2009/72/EC of the European Parliament and the Council dd. 13 July 2009 concerning common rules on the internal market in electricity (*in Bulgarian*).

Directive 2009/72/EC of 13 July 2009 concerning common rules on the internal market in natural gas (*in Bulgarian*).

Energy Union Package. Communication of the Commission to the European, Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the European Investment Bank. Brussels, 25.2.2015, COM (2015) 80 final.

Energy Community Secretariat (2013). Outline of the social strategy in the energy community, https://www.energy-community.org/portal/page/portal/ENC_HOME/DOCS/3182029/0633975AD22B7B9CE053C92FA8C06338.PDF

European Commission (2013). Vulnerable Consumer Working Group Guidance Document on Vulnerable Consumers. Brussels: Vulnerable Consumer Working Group.

Law on regulation of water supply and sewerage services, in force since 20.01.2005, supplementary provisions – SG, N18/2005.

National Social Report of the Republic of Bulgaria 2013-2014 (*in Bulgarian*).

Web sources:

https://en.wikipedia.org/wiki/Fuel_poverty

<http://www.investor.bg/ikonomika-i-politika/332/a/k-staikov-lipsva-adekvatna-metodologija-za-opredeliane-na-energiinata-bednost-196730>

https://energypedia.info/wiki/Energy_Poverty

<https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:42546:en>

www.energy-community.org

<http://www.segabg.com/article.php?id=798699>.

http://www.capital.bg/politika_i_ikonomika/bulgaria/2016/01/17/

https://www.me.government.bg/files/useruploads/.../ppt_26may.pdf.

<http://osi.bg/downloads/File/2016/energy4.pdf>.

http://www.standartnews.com/biznes-energetika/33_poevtin_tok_za_bedni-334194.html

30.IX.2016

Д-р Йоана Петрова*

КРЕАТИВНОСТ ЧРЕЗ ЛИЧНОСТНО И ЕКИПНО ПОВЕДЕНИЕ

Обособени са две групи фактори за креативност – основни и допълнителни. Изяснена е спецификата на креативността, като са формулирани нейните характеристики. Чрез схеми са представени структурните разграничения между креативността и творчеството. Анализирани са връзката „креативност - ценности“, като фокусът е насочен към четири групи ценности: интелектуални, нравствени, емоционални и естетически. Изследван е феноменът „екипна креативност“ и са посочени последователни стъпки за нейното постигане. Предложени са методи, с които се поддържа добро равнище на мотивация за споделяне на идеите от членовете в екипа.¹

JEL: A13; Z00; Z1; Z13.

В описанието на съвременния свят се долавят множество нюанси – непрекъснато нарастваща глобализация, интензитет, навлизане на кризата във всички стопански отрасли, политически колебания, скептицизмът по отношение на прилагането на демократични принципи и ясно изразена липса на доверие към работата на институциите. Въпросът, към който се насочва вниманието, е дали натрупаните знания са единственото условие за успешна реализация на субектите, за контрол и преодоляване на предизвикателствата, които поднася господстващата динамика. Отговорът на този въпрос се корени в необходимостта от възпитаване и култивиране на проявата на *креативност*, която да намира отражение в *личностното* и *екипното поведение*. Липсата на креативност възпрепятства изработването на адекватни, новаторски и иновативни решения, необходими за успешното и ефективното развитие на организациите.

Креативност и свързаните с нея понятия

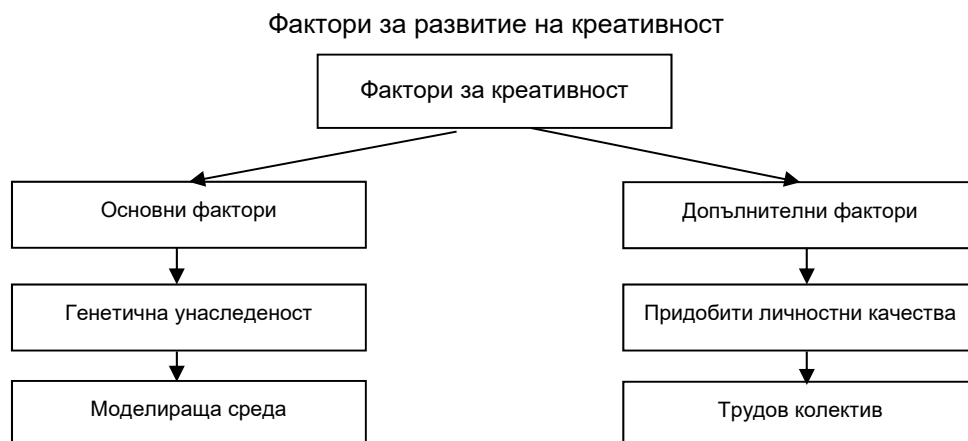
Анализът на изследваната проблематика налага по-задълбочено вникване в нейната същност, излизайки от концепцията за креативния потенциал. Последният може да се дефинира като *базисен потенциал, който субектите могат да развиват и усъвършенстват в посока към извършване на творческа, съзидателна, конструктивна и градивна дейност, абстрахирайки се от линейния (т.нар. тунелен) тип мислене и от утвърдените норми на поведение*. От субстанционална гледна точка в основата му е заложена *креатив-*

* СА „Д. А. Ценов“ – Свищов, катедра „Мениджмънт“, y.petrova@uni-svishtov.bg

¹ Yoana Petrova, PhD. CREATIVITY THROUGH PERSONAL AND TEAM CONDUCT. *Summary*: There are two sets of factors for creativity - basic and extra. The specifics of creativity is explained, formulating its characteristics. The structural distinctions between creativity and ingenuity are presented by means of schemes. The analysis of the link "creativity - values" focuses on four groups of values: intellectual, moral, emotional and aesthetic. The teamwork creativity phenomenon is investigated, focusing on step-by-step achievement. Methods are proposed to maintain a good level of motivation for sharing the ideas of the team members.

ността. Тя представлява качество, което съчетава иновативност, комбинативност и уникалност. Притежаването на подобно качество е привилегия, тъй като позволява „да видиш връзки и зависимости там, където другите не ги виждат“ (Каменов, 2015, с. 3.). До известна степен това увеличава шансовете за постигане на личен и професионален успех и дава основание да се твърди, че креативността е специфичен тип компетентност. Като такава тя предполага „усет към проблеми, недостатъци, пропуски в знанията, липсващи елементи, разногласия и др.; идентифициране на трудности; търсене на решения, отправяне на предложения или формулиране на хипотези за недостатъците; тестване и повторно тестване; евентуално модифициране и отново тестване и окончателно съобщаване на резултатите“ (Torrance, 1965, p. 663-664). Посочените особености подчертават широкообхватния характер на креативността. Във връзка с това тя може да се интерпретира и като краен резултат от влиянието на множество фактори (схема 1).

Схема 1



Към първата група *основни фактори* за креативност могат да бъдат отнесени *генетичната унаследеност* и *моделиращата среда* (вж. по-подробно Каменов, 2011, с. 20). *Генетичната унаследеност* е обект на изследване от множество науки – биология, антропология, генно инженерство, психология, философия, социология и др. По своята същност тя представлява набор от физически и душевни качества, чрез които се осъществява приемственост между поколенията. Различията, свързани със силата, интензитета и формата на проявление на определени качества, обуславят уникалността на всеки индивид.

Развитието на генетично заложените качества в конкретна посока се определя от влиянието на *моделиращата среда*, която притежава съответна структура. „В тази насока могат да се очертаят два основни фактора, които

създават този тип среда – общественно-икономическата система, респ. институциите, и социалната среда – семейство, различни групи и социални формирования” (Каменов, 2011). Те имат сериозно отражение върху *възпитанието* на отделните субекти. По своята същност то може да се дефинира като „възприемчивост, чувствителност на човека спрямо възпитателни и самовъзпитателни въздействия, способност да се самовъзпитава и превъзпитава, която е една от фундаменталните му социални свойства и съществена индивидуално-психическа характеристика” (Десев, 1999, с. 82). Възпитанието започва да се формира в най-ранна възраст, като от особено значение за осъществяването му е *семейната среда*. То представлява съвкупност от процеси, свързани с осъзнаването и приемането на определени норми, порядки и правила и в този смисъл изпълнява ролята на поведенчески регулатор.

Възпитанието и семейната среда до голяма степен определят избора на *образование* на даден субект. Това е процес, при който отделният индивид придобива съответни знания и умения, съдействащи за превръщането му в самостоятелна и социалноотговорна личност. В ранната възраст на човека, когато той все още не е пренаситен с информация, възможностите за нейното възприемане и обработване се смятат за най-големи. Една от техниките с най-висока ефективност за въздействие в това отношение е сугестопедията.² Съществена роля играят и *институциите* като част от моделиращата среда, тъй като чрез тях отделната личност придобива социален опит, даващ отражение върху проявата на активност.

Основните фактори са особено важни за развитието на креативността, но не бива да се пренебрегва или подценява и влиянието на т.нар. *допълнителни фактори*. Тук се включват *личностните качества* на отделните субекти и *трудовият колектив*.

Най-общо личностните качества са умения, които оказват голямо въздействие върху равнището на автомотивация, върху самооценката и външното оценяване.³ Те се придобиват въз основа на житейския опит на индивида и участието му в различни социални структури. Личностните качества дават възможност за изграждането на усет към съвременните тенденции, на далновидност и проникателност. Към тях могат да бъдат отнесени комуникативните, организационните, лидерските и професионалните качества, упоритостта и постоянството, гъвкавостта и адаптивността, уменията за работа в екип и др.

² Сугестопедията е открита от д-р Георги Лозанов през 60-те години на XX век. Тя се свързва с активизирането на неизползваните възможности на човешкия ум, изключвайки психологическото пренатоварване и стрес, които от своя страна ограничават проявата на креативност. Известна е още и като резервопедия (вж. по-подробно Lozanov, 2005, p. 11-18).

³ По въпроса за самооценката на субектите и степента ѝ на покритие с външното оценяване вж. Каменов, 2016, с. 4-7.

До известна степен върху усвояването на личностните качества оказва влияние и *трудовият колектив*, в който се развиват и работят субектите. Тази идея е залегнала в основата на теорията на Amabile, според която креативността се състои от четири компонента - три от тях са в зависимост от качествата на индивида: доминиращи умения в съответната сфера (т.нар. домейни), творчески умения и мотивация за изпълнение на задачи, а четвъртият е извън него – социалната среда, в която той работи (вж. Amabile, 2013, р. 3-4). Въздействието на тази среда може да се прояви по два начина - тя може да стимулира или да ограничава креативността. При първия вариант трудовият колектив показва, че цени новаторството и креативността, а при втория не допуска тяхната проява. Такъв тип общност се страхува от субекти с висок личностен потенциал. Обикновено това е породено от егоистични подбуди, стремеж към надмощие и произтичащия от тях нарцисизъм. Реализирането на тези варианти зависи от ценностната система на индивида и от утвърдените колективни ценности, т.е. степента на влияние на посочените фактори при отделните субекти е различна. Поради тази причина всеки от тях притежава определено равнище на креативност.

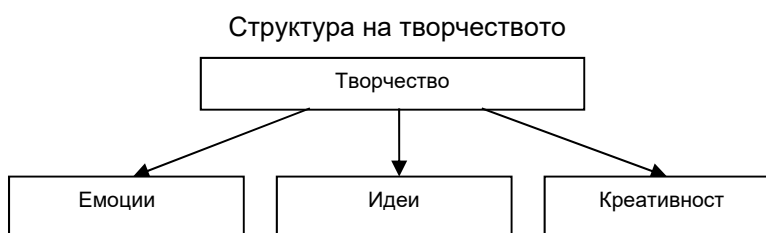
Въз основа на казаното дотук могат да се обобщят следните *характеристики на креативността*.⁴

- Тя е еманация на личностното развитие и израз на култивираната позитивна енергия.
- Изисква проектиране, задълбоченост, концентрация и добра памет.
- Предполага наличие на психологическа нагласа към създаване на нещо различно и уникално.
- За креативността не е характерен елементът „унифицираност“, тъй като тя конкретизира индивидуалните особености на субектите.
- Допринася за надмощване на съмненията в собствените качества и води до себеутвърждаване (самоуважение) и себerealизация (самоусъвършенстване).
- Показва афинитет към амбициозни предизвикателства, което говори за максимално влагане на личностен потенциал.
- Креативност се черпи от вдъхновение и поради тази причина може да се тълкува като спонтанна реакция на личността.
- Съдържа динамика, тъй като проявяването ѝ се свързва с повишено равнище на автоматизация от страна на отделните субекти.
- Утвърждава гъвкаво поведение и адаптивност към промените на средата.
- Стремежът към създаване на нещо ново и различно носи известна доза критицизъм по отношение на утвърдените и стандартните модели.
- Креативността е вид отговорност. Създаването на нови материални и духовни ценности символизира оптимизъм, разширява кръгозора, улеснява процеса на работа, а това може да се тълкува като вид отговорност за бъдещето.

⁴ Посочените характеристики на креативността са становище на автора.

Много е важно да се направи разграничение между категориите „креативност“ и „творчество“. Креативността представлява нов подход, идея, вдъхновение, подтик или нагласа, на която се основава творчеството като процес на създаване на материални или духовни ценности. Понятието „творчество“ е с по-широк обхват. Креативността е част от него, но от значение са и други му компоненти - *емоциите* и *идеите*, всеки от които притежава определени особености (схема 2).

Схема 2



„Емоциите са форма на психическо отражение, позиционирани на границата между физическото измерение и саморегулирането в случаите на въздействие върху човека и поради тази причина имат пряка връзка с неговите потребности“ (Платонов, Голубев, 1977, с. 111). Излизайки от разграничаването им по отношение на техния заряд – положителни и отрицателни, могат да се наблюдават различни ситуации. В някои случаи двата типа емоции водят до еднакъв резултат, т.е. провокират творчески прояви от страна на субектите. Именно такива прояви имат пречистваща сила и дават възможност на индивидите да изразят отношението си към определено събитие или процес. Съществуват ситуации, при които негативните емоции възпрепятстват генерирането на творчески идеи. Те са характеризират със застой в личностното развитие, поради което при тях от решаващо значение е промяната в психологическата нагласа на индивида. Възможна е и оптимална ситуация, при която преживяването на позитивни емоции съдейства за стимулиране творческия потенциал на субектите. Реализирането на тези ситуации се определя от силата на конкретните емоции, от принципите и емоционалната зрялост на личността. Съществуват такъв тип субекти, предразположени към творческа дейност, при които липсват утвърдени граници по отношение на емоционалната им култура.

Чрез преживяването на различни емоции се раждат *идеите*. „Последните се отнасят до всяка мисловна позиция, състояние на ума, независимо дали става дума за изображение, влияние или волеви акт.“⁵ Във връзка с това идеите могат да се дефинират като виждания или схващания за начина, по който трябва да изглежда даден предмет или да се извършва определена дейност. Генерирането им изисква да бъдат налице следните условия:

⁵ <http://philosophy.tamu.edu/~sdaniel/682%20Readings/nadler%20ideas.pdf> (последен достъп 21. 06. 2016).

● **Ситуации.** Различните ситуации подтикват към изграждане на различни мисловни модели. Субектите оценяват и възприемат всяка от тях през призмата на своя собствена логика, като по този начин се изграждат техните нагласи и впечатления. Именно това дава отражение върху модела им на поведение.

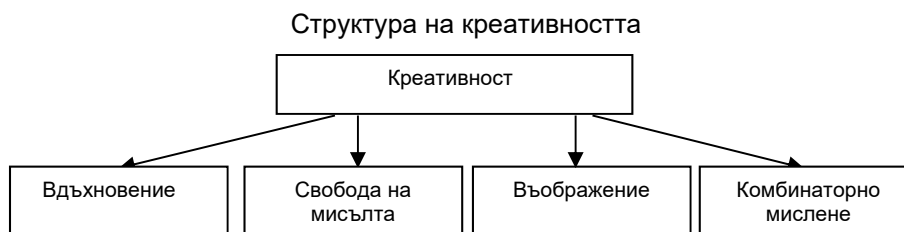
● **Натрупани знания и придобит опит в дадена област.** С най-големи възможности за генериране на нови идеи се характеризират субектите, които са носители на знания в определена област и непрекъснато работят върху личностното и професионалното си развитие. По този начин се развива усет и интуиция по отношение на актуални и ключови проблеми.

● **Способност за обособяване на връзка между ситуация, знания и опит.** Добрата подготовка не е единственото условие за генерирането на идеи. Необходимо е да се усъвършенства способността за изграждането на връзка между ситуация, знания и опит, които на пръв поглед могат да бъдат оценени като несъвместими. Обособяването на подобна връзка е вид предизвикателство, тъй като стимулира личностния потенциал на субектите в посока към утвърждаването на креативно поведение.

От казаното дотук може да се обобщи, че идеите съдържат познавателен, оценъчен, мотивационен, логически и планов елемент. При формирането им от голямо значение е да се анализират възможностите, необходимото за тяхната реализация време, получените резултати, развиването и усъвършенстването им в конкретна посока, както и обезпечаването им със съответните материални, финансови и човешки ресурси.

Изследвайки емоциите и идеите на субектите, трябва да се вземе под внимание и третият компонент от структурата на творчеството – *креативността*, която притежава своя специфична структура (схема 3).

Схема 3



Вдъхновението може да се определи като чувство, провокирано от даден обект, явление или предмет, което изпълнява ролята на движеща сила за повишаване на равнището на аутомотивация и социалната активност. Поради тази причина не могат да се предвидят моментът на проявление и неговата продължителност.

Свободата на мисълта е способността на индивидите да се абстрахират от налагането на контрол и граници по отношение на реализацията на

техните възгледи и идеи, поради което тя рефлектира осезаемо върху поведението им. От тази гледна точка могат да се открият два типа ситуации. При първата субектите проявяват пасивно поведение, провокирано от преднамереност в мислите. Така се създават ограничения, които понякога са реални, а в други случаи съществуват единствено в съзнанието на субектите.

Възможно е да се наблюдава и обратната ситуация. Характерно за нея е липсата на преднамереност от страна на субектите - те проявяват активност, увереност, целеустременост и развито *въображение*. Последното може да се дефинира като „създаване на нови образи в процеса на мислене въз основата на предишни възприятия и съществуващи концепции“ (Платонов, Голубев, 1977, с. 124). За целта субектите трябва да притежават високо равнището на информационна осигуреност, т.е. да имат познания и умения в дадена професионална област и богата обща култура. Наличието на такова равнище им позволява да анализират и синтезират голям обем информация, използвайки най-значимата част от нея, а липсата му възпрепятства проявата на въображение, респ. творческата активност. В някои случаи стимулирането на въображението изисква дистанциране от групи или други общности и концентриране върху определени детайли.

Съществуват два вида въображение. „Синтетичното въображение се ражда от опита и разума, а творческото – от всеотдайността към дадена цел“ (Хил, 1996, с. 183). Най-общо всеотдайността към дадена цел може да се интерпретира като процес, при който се наблюдава стремеж към постигане на определени резултати чрез максимално влагане на личностен потенциал. Това предполага индивидуален избор, преодоляване на собствената (вътрешна) и на външната съпротива. Всеотдайността към дадена цел се провокира от *ценностната система на личността, от повишеното равнище на аутомотивация* (вж. Каменов, 2009, с. 52-53) и *инициативност, както и от социалната и материалната значимост на целта*. От тази гледна точка всеотдайността към дадена цел може да бъде емоционална, социална и материална.

Наличието на повече от един тип всеотдайност е мощен стимулатор за развитието на творческото въображение. Последното не би могло да се прояви, ако субектите не владеят способността за *комбинаторно мислене*. По своята същност това е „начин на мислене, насочен към развитието на логически закони, финализиране на варианти, разгледани като явления или понятия“ (Попова, 2008, с. 428), в чиято основа са залегнали качества като гъвкавост, добра памет, системно мислене, анализиране и планиране. Ето защо комбинаторното мислене може да се разбира като процес на съчетаване на елементи, които първоначално изглеждат противоречиви, но разгледани като съвкупност, оказват съществено влияние върху крайния резултат в положителен аспект. В този смисъл от съществено значение е способността за промяна по отношение на логическата им подреденост.

При изследването на креативността е важно да се анализира тясната корелативна връзка между нея и определени групи ценности (*интелектуални,*

нравствени, емоционални, естетически), които най-общо могат да се интерпретират като мотив, предпоставка или двигател на социалната активност и развитие. По своята същност *нравствените ценности* кореспондират пряко с изконната същност на човека. Те са корективи, прилагани в конкретни ситуации с цел реализиране на ползи за обществото. Тези ценности се основават на личните морални устои на даден индивид, които от своя страна представляват виждания и убеждения за добро и зло. Във връзка с осъществяването на обществените процеси нравствените ценности могат да се разглеждат и като най-възвишени идеали, а креативността е начин за по-доброто им изпълнение. В обхвата им се открояват хуманността, взаимопомощта, милосърдието, подкрепата и др., като подходите за тяхното формиране могат да бъдат от различно естество – възпитание, убеждение, подражание и т.н.

Нравствените ценности са в тясна връзка с *емоционалните*, тъй като изграждането на голяма част от вътрешните правила на личността се осъществява посредством преживяването на конкретна емоция. Емоционалните ценности активират личностния потенциал. Такива ценности са емпатията, доверието, привързаността, емоционалната подкрепа, любовта и т.н.

Естетическите ценности също допринасят за проявата на креативност, тъй като при създаването на нещо ново субектите се осланят на собствените си виждания по отношение на красотата, установяването на определен ред и комбинирането на различни детайли. Важно е да се отбележи, че естетическите ценности се създават въз основа на зрителните възприятия, но влияние оказват също възрастта, културата и времето, в което се развива дадена личност.

Динамиката в съвременното общество налага все по-големи изисквания по отношение на потенциала на субектите. Формирането на *интелектуални ценности* предоставя възможност за осъществяване на различни дейности, от съществено значение за които е проявата на креативност. Тази група ценности въплъщава нестихващ стремеж към личностно развитие чрез обогатяване на познанията, изграждане на богата обща култура и широк светоглед, с което съдейства за създаване на професионалното портфолио на отделните субекти. Интелектуалните ценности позволяват да се филтрират множество идеи, фокусирайки се върху най-съществените, и до известна степен да се избягват някои грешки. Те оказват въздействие върху самочувствието, избора на средства и начините за постигане на целите.

От изложеното дотук може да се направи заключението, че наличието на посочените групи ценности - *интелектуални, нравствени, емоционални и естетически*, осигурява благодатна почва за психологическа подготовка на субектите за проява на креативно поведение, а тяхната липса сериозно ограничава възможностите за това. Когато тези ценности намерят място в поведението на даден човек, може да се стимулира равнището на личностната му ефективност, респ. проявата на креативност.

Предизвикателства пред екипната креативност

Някои личности могат да разгърнат креативния си потенциал единствено взаимодействайки си с други хора. Същевременно наличието на широк кръг специалисти - носители на различни типове креативност, създава разнообразие от варианти във връзка с решаването на даден проблем и компилирането на различни идеи. Това обуславя необходимостта от преориентиране на поведението от личностно към екипно и определя значимостта на феномена *екипна креативност*. При изследването на неговата същност екипът се разглежда като специфичен тип общност - „малка група от хора с допълнителни умения, които са свързани пряко при постигането на специфични общи цели, уникални резултати и организационно съвършенство чрез подход, за който се държат взаимно отговорни” (Каменов, Хаджиев, Маринова, 2005, с. 154). Най-ефективен е малкият екип, състоящ се от пет или шест човека – превишаването на този праг би могло да провокира размиване на идеите и промяна в посоката им на развитие. Разбира се, важно е да се вземе под внимание естеството и мащабите на конкретния проект или на идеите, които ще развива съответният екип, като при необходимост размерът му може да се редуцира. Работата в екип изгражда модел на поведение, основан върху ценности като колегиалност, гъвкавост, доверие, отговорност, сътрудничество, приспособимост към определени ситуации и характери, уважение и приемане на различните мнения. Именно поради тази причина се смята, че „екипното поведение е специфично по своето проявление и изпълнява ролята на своеобразен „катализатор” на формалното поведение, породено от формалните контакти и връзки, трансформирайки го в по-висока степен на социална активност и професионализъм при изпълнението на дейностите” (Каменов, 2009, с. 84).

Направените разсъждения позволяват *екипната креативност* да се тълкува като *съвместно атакуване на даден проблем, тема или идея и откриване на адекватно решение посредством максималното влагане на креативен потенциал от участниците в екипа*. Тя не означава единомислие или абсолютно съгласие. Наличието на различни виждания е източник за генериране на идеи. „Екипите преодоляват синдрома на „*групово мислене*”, който е разрушителен по отношение на качеството на вземаните решения” (Каменов, Хаджиев, Маринова, 2005, с. 151). Това от своя страна дава основание да се твърди, че екипната креативност е краен резултат от протичащите процеси и изпълнените задачи в съответния тип общност. Не съществува гаранция, че процесите в екипа винаги ще достигат до подобни резултати. Възможно е да се постигне добро равнище на екипна ефективност, което се основава на утвърдени дейности и модел на поведение. Ето защо „груповата (екипна) креативност може да се определи като добавъчен (допълнителен) тип задача, където всеки субект добавя индивидуалната си креативност към груповата” (Pirola-Merlo & Mann, 2004, p. 238).

Необходимо е обаче да се прави разграничение между понятията „креативност в екипа“ и „екипна креативност“ - първото засяга индивидуалната проява на различните субекти, докато второто се свързва с груповото участие при изясняването на даден въпрос, поради което предполага възникване на конкретни отношения. Екипната креативност не е сумарна величина от индивидуалната креативност на всички субекти в тази общност. Това се дължи на т.нар. синергичен ефект, провокиран от междуличностните отношения. В специализираната литература (вж. Дауни, 2008, с. 199-224; Рамчев, 2002, с. 329; Уитмор, 2005, с. 138-144; Bono, 1992, р. 77-85; 1988, р. 18-20; Paulus & Nijstad, 2003, р. 28-29, 111-115, 121-130, 160-174 и др.) са представени множество техники за постигане на екипна креативност: брейн-сторминг, синектика, морфологичен анализ, метод на „шестте мислещи шапки“, групов коучинг и др. Всяка от тях притежава специфика и има своите предимства и недостатъци.

Проявата на екипна креативност изисква да се спазва определена последователност от стъпки:

- **Създаване на екип.** При изпълнението на тази първа стъпка е от значение да участват субекти с различни характеристики – пол, възраст, равнище на компетентност, интелект и интереси. Това би предоставило възможност на членовете на екипа да се самоусъвършенстват и да научават нови неща, свързани с работата им чрез идеите на останалите.

- **Дефиниране на проблема или темата, върху която ще работи екипът.** Това изисква прецизен подбор в съответствие с разполагаемите възможности, тъй като с изясняването на тези въпроси се очертават планове на екипа, неговата мисия и цели в различни времеви периоди.

- **Създаване на екипна среда за креативност.** Протичането на работния процес в определена среда за дълъг период възпрепятства креативните прояви, което налага да се извършат промени в някои детайли на работната среда - например пресъздаването на различна атмосфера, смяна на интериора, на гледката и т.н., които са предпоставка за креативно мислене. От особено значение е да бъдат обособени места за групова работа, осигуряващи среда за комуникация, обсъждане и приемане на идеите.

- **Записване на идеите.** Необходимо е да се записват всички идеи независимо от начина, по който изглеждат на пръв поглед, тъй като те могат да се превърнат в път към откриването на оптимален вариант за решение на даден проблем. В някои случаи поради причини от различно естество участниците в екипа не изпитват потребност да споделят идеите си. За да се избегнат такива ситуации, е важно да се поддържа *добро равнище на мотивация за споделяне на идеите*. Това може да се постигне чрез следните методи:

- да се анализират приоритетите на отделните членове на екипа – за едни те могат да са свързани с получаването на високо трудово възнаграждение, за други – с признание и възможности за личностно и професионално развитие, а за трети – със създаване на благоприятен социален климат в процеса на работа;

- периодично да се разнообразяват идеите – липсата на разнообразие до известна степен ограничава възможностите за проява на екипна креативност и внася усещане за рутина и монотонност в процеса на работа. Във връзка с това ръководителят трябва да умее да поставя пред членовете на екипа нови предизвикателства и да им предоставя свободно поле за действие;

- да се провокира желание за споделяне на идеите – този метод се основава на различни тактики, които по преценка на ръководителя могат да се прилагат от него поотделно или в комбинация: *подчертаване на значимостта на общата кауза, подкрепа, похвали*, а при необходимост и *градивна критика*;

- да се осигури среда за баланс на междуличностните и професионалните отношения – за тази цел е важно да се поддържа добро равнище на комуникация, като се спазва добрият тон, а правата и задълженията на участниците да са строго регламентирани. Във връзка с това е необходимо участниците да могат да разграничават личностното от длъжностното поведение (вж. Каменов, 2007, с. 17-20);

- да се възлагат отговорности – в такива ситуации субектите проявяват старание, за да запазят гласуваното им доверие;

- професионално признание – от значение е участниците да се чувстват оценени на базата на техния професионален потенциал и на усилията, които влагат.

● *Предоставяне на пространство и време за размисъл.* Ако третата стъпка налага създаването на среда за груповата работа с цел проява на екипна креативност, то тази стъпка изисква обособяването на места за индивидуална работа. Всеки от участниците в екипа трябва да разполага с работно пространство, в което да може да развие индивидуалната си креативност, като осмисли собствените си и чуждите идеи и прибави нещо ново към тях.

● *Селектиране и обвързване.* При тази стъпка вниманието се фокусира върху най-значимите идеи. Обсъждат се начините за тяхната реализация, компилират се различни идеи и така се осигурява приемственост по пътя към постигането на дадена цел. При реализацията на тези дейности не се допуска отпаване на остра деградивна критика от страна на ръководителя на екипа или на други участници, тъй като това може да рефлектира в негативен аспект върху чувството на увереност в собствените възможности. Една от основните пречки пред проявата на креативност не е липсата на потенциал и желание, а по-скоро страхът от провал, липсата на способност да се пренебрегват утвърдените вждания, педантичността, самокритиката и външната критика.

● *Адаптиране на приетата идея или решение в конкретна среда.* При тази последна стъпка се извършва тестване, което показва равнището на ефективност, постигнато чрез екипната креативност.

При неудовлетворителни резултати е възможно стъпките да се повторят отново, като се акцентира върху друга идея, произтичаща от същия проблем.

*

В заключение може да се обобщи, че личностната и екипната креативност се утвърждават в съвременния динамичен свят като много важни специфични типове компетентност. За да могат да се проявят, е необходим определен период, а в някои случаи – и търпение от страна на отделните участници. Възможно е положените усилия да се увенчаят с неуспех, провокиран от особеностите на средата. Във връзка с това от голямо значение е да се полагат постоянни усилия по отношение на повишаването на потенциала и постигането на личностна зрялост, което ще се отрази положително върху уменията за работа в екип.

Използвана литература:

Дауни, М. (2008). Эффективный коучинг. Технологии развития организации через обучение и развитие сотрудников в процессе работы. Москва: „Добрая книга“.

Десев, Л. (1999). Педагогическа психология. С.: „Аскони-издат“.

Каменов, К. (2007). Власт - поведение и себедоказване на мениджъра. - Диалог, N 4.

Каменов, К. (2009). Управленски процес и мениджърско поведение. Велико Търново: „Абагар“.

Каменов, К. (2011). Моделираща среда и човешки потенциал. - Диалог, N 3, с. 17-30.

Каменов, К. (2015). Системата. - Икономика 21, год. V, кн. 1.

Каменов, К. (2016). Групови решения – поведенчески анализ.- Икономическа мисъл, N 1.

Каменов, К., К. Хаджиев, Н. Маринова (2005). Управленският процес и екипната дейност. С.: НБУ.

Попова, Т. Г. (2008). О важности развития комбинаторно-логического мышления старшеклассников. - Известия, РГПУ, N 24 (55), Санкт Петербург.

Платонов, К. К., Г. Г. Голубев (1977). Психология. Москва: „Высшая школа“.

Рамчев, К. (2002). Психология на управлението (Печелившият мениджмънт). Варна: УИ на ВСУ „Черноризец Храбър“.

Уитмор, Дж. (2005). Коучинг высокой эффективности/Новый стиль менеджмента, Развитие людей, Высокая эффективность. Москва: МАК.

Хил, Н. (1996). Психология на успеха 2 (Ключевите за постигане на успех и личностна реализация). С: „Хомо футурус“.

Amabile, M. T. (2013). Componential theory of creativity. – In: Kessler, E. H. (ed.). To appear in Encyclopedia of Management Theory. Harvard Business School.

Bono, E. (1988) Six Thinking Hats. Barcelona, Spain: Granica Editions.

Bono, E. (1992). Serious Creativity/Using the Power of Lateral Thinking to Create New Ideas. New York: Harper Collins Publishers Inc.

Lozanov, G. (2005). Suggestopaedia – Desuggestive Teaching. Communicative Method on the Level of the Hidden Reserves of the Human Mind. Vienna, Austria: International Centre for Desuggestology.

Paulus, P. B., B. A. Nijstad (2003). Group creativity/Innovation Through Collaboration. Oxford University Press Inc.

Pirola-Merlo, A., L. Mann (2004). The relationship between individual creativity and team creativity: aggregating across people and time. - Journal of Organizational Behavior. John Wiley & Sons Ltd.

Torrance, P. (1965). Scientific Views of Creativity and Factors Affecting Its Growth. - Creativity and Learning, Vol. 94, N 3.

Интернет източници:

http://www.adi.pt/docs/innoregio_creativity-en.pdf.

<http://philosophy.tamu.edu/~sdaniel/682%20Readings/nadler%20ideas.pdf>.

27.VI.2016 г.

ПРЕОБРАЗУВАНЕТО НА ТЪРГОВСКИ ДРУЖЕСТВА: ГЛОБАЛНИ И НАЦИОНАЛНИ АСПЕКТИ

Анализирани са мотивите и факторите, влияещи върху преобразуването на търговски дружества. Изведени са основните причини и обстоятелства, типични за преобразуването на големите корпорации, опериращи в страните с развити икономики. Изследвани са две дружествени реорганизации между чуждестранни предприятия, при които след преобразуване на база конкретни финансови и нефинансови показатели са налице дискутираните мотиви за преобразуване. Разгледана е спецификата на мотивите за преобразуване, породена от особеностите на българската практика. Извършена е съпоставка между причините за преобразуване, характерни за сделките между големи транснационални компании, и обстоятелствата, мотивиращи осъществяването му между български дружества.¹

JEL: G34

Процесите по преобразуване на търговски дружества са причина, предпоставка и последица от развиващата се глобализация на икономиката. Установяването на транснационални компании и на глобализирани пазари оказва голямо влияние върху популярността и активността на тези сделки. В този контекст в рамките на XX век е налице „прогресивно развиваща се тенденция на интернационализация и международна икономическа интеграция. Тя протича крайно неравномерно във времето с приливи и отливи“ (вж. Младенова, 2011, с. 68-69).

В нейното развитие специалистите обикновено обособяват три етапа. Първият е периодът до началото на Първата световна война, който се характеризира с интензивно развиваща се международна търговия, международно движение на капитала и трудова миграция. Последиците от войната обособяват втория етап, когато неблагоприятните процеси в икономиката (Великата депресия) не позволяват възобновяването на тенденцията към интернационализация. Тя започва да се възстановява постепенно след края на Втората световна война (трети етап), първоначално бавно, а към края на века с все по-високи темпове и мащаби. През последното десетилетие на XX век процесите на международна интеграция се развиват при нови условия и придобиват нови качествени характеристики, което дава и основание на икономистите да заговорят за „глобализация“ на икономиката (Младенова, 2011, с. 68-69). Общоприето е разбирането, че

* Докторант в ИУ-Варна, катедра „Счетоводна отчетност“, stanislava__todorova@abv.bg

¹ Stanislava Todorova. TRANSFORMATION OF COMMERCIAL COMPANIES: GLOBAL AND NATIONAL ASPECTS. *Summary:* The study analyzes the motives and factors influencing the transformation of commercial companies. It outlines the main reasons and circumstances, typical for transformation of large corporations operating in countries with developed economies. Two corporate reorganizations between foreign enterprises are examined. Based on specific financial and non-financial indicators the author proves the existence of the discussed motives for conversion. The study focuses on the reasons for transformation due to the specific procedure in Bulgaria. A comparison is made between the reasons for transformation, usual for transactions between large transnational companies and the circumstances motivating the implementation of conversion between Bulgarian companies.

това е неоспорим и реално протичащ процес, който има изключително значение за съвременното икономическо развитие. Според проф. Младенова (2015, с. 7-8) „глобализацията започва да се развива, когато растящите международни връзки довеждат до появата на елементи на икономическа взаимозависимост, т.е. започва процес на постепенно преодоляване на националната обособеност на отделните национални икономики“.

Този специфичен процес оказва особено влияние върху развитието и усъвършенстването на сделките по преобразуване. Паралелно с интернационализацията, реструктурирането на компаниите става масово явление и придобива големи мащаби. В такива условия корпоративните трансформации са важен стратегически инструмент за бизнес-планиране и за осигуряване на силни пазарни позиции. Успешните дружествени реорганизации допринасят за реализирането на сериозни приходи и предоставят търговски или тактически предимства на реструктурирания бизнес. Доказателство за това са компаниите с най-висок рейтинг в световен мащаб, умело приложили или балансирано съчетали придобиванията², сливанията, отделянето и разделянето на бизнеси.

Нашето изследване се ограничава до анализ на преобразувания от вида „сливане“ (merger), „вливане“ (acquisition), „разделяне“ (corporate split-up) и „отделяне“ (corporate spin-off), и то само за един определен период, обхващащ последните 15 години - от 2000 до 2014 г. Изложените примери са свързани с пет големи чуждестранни корпорации от различни отрасли и държави, които са типични представители на успешно приложена стратегия за растеж и развитие, базирана на процесите по преобразуване (вж. табл. 1).³ Това са предприятия, които присъстват в класацията за най-големи компании в света на сп. „Форчън“ и сп. „Форбс“ за 2014 г.,⁴ те са глобални, реализират приходи в особено големи размери, обект са на обществен интерес и се приемат за успешни и значими за световната икономика. Нашите проучвания показват, че разглежданите дружества активно осъществяват сделки по преобразуване и следователно залагат на стратегия за растеж и развитие, базирана на този процес. Изчислявайки основни финансови показатели, се установява, че през периода 2010-2014 г. се увеличават икономически стойности на показателите за платежоспособност и ликвидност, а дружествата отчитат повишение на финансовия резултат и цялостно подобрене на финансовото си състояние.

² В превод от английски език („mergers and acquisitions“) общоприет и често употребяван от специалистите в България е терминът „сливания и придобивания“. В правната терминология у нас се използва аналогичната дефиниция „сливания и вливания“, а в икономическата теория – „сливания и поглъщания“. С оглед на употребата и на трите понятия в литературата на български език използването на термините „вливане“, „придобиване“ и „поглъщане“ тук се приема за тъждествено.

³ Успешно приложили процесите на преобразуване са също големи корпорации като „Johnson and Johnson“, „IBM Corporation“, „General Electric“, „RJR Nabisco, Inc.“, „United Technologies Corporation“, „AT&T Corp“ и др.

⁴ Вж. The world's 500 largest companies, <http://fortune.com/global500>; The World's Biggest Public Companies, <http://www.forbes.com/global2000/list>

Таблица 1

Примери за големи компании, умело приложили процесите по преобразуване, млн. USD

Компания	Отрасъл	Преобразувания	Финансови показатели към последния приключен отчетен период							
			Финансов резултат		Степен на имобилизация на имуществото		Коефициент на обща ликвидност		Коефициент на платежоспособност	
			31.12.2010	31.12.2014	31.12.2010	31.12.2014	31.12.2010	31.12.2014	31.12.2010	31.12.2014
„JPMorgan Chase & Co.“	Финансови услуги	Създаване на компанията чрез <i>сливане</i> на „Chase Manhattan Corporation“ и „J.P. Morgan & Co.“ (2000); <i>сливане</i> с „Bank One Corp.“ (2004); <i>придобиване</i> на „The Bank of New York Co.s“ (2006); „Bear Stearns & Co. Inc.“ (2008); „Washington Mutual Bank“ (2008); „ClimateCare“ (2008)	15 764	21 762	8,27	7,89	0,39	0,36	0,09	0,10
„Vodafone Group plc.“	Телекомуникации	<i>Придобиване</i> на „Eircell“ (2001); „J-Phone“ (2001); „Bluefish Communications Ltd“ (2011); „Cable & Wireless Worldwide (CWW)“ (2012); „TelstraClear“ (2012); „Kabel Deutschland Holding AG“ (2014)	13 305	92362	1,57	1,35	0,50	0,99	1,37	1,43
„Pfizer, Inc.“	Фармация	<i>Придобиване</i> на „Warner-Lambert“ (2000); „Pharmacia Corporation“ (2003); „Vicuron Pharmaceuticals, Inc.“ (2005); „Idun Pharmaceuticals, Inc.“ (2005); „Wyeth“ (2009); „King Pharmaceuticals“ (2010); „Ferrosan Holding A/S“ (2011); „NextWave Pharmaceuticals Incorporated“ (2012); „Alacer“ Corp. (2012); „InnoPharma“ (2014); „Hospira“ (2015); <i>отделяне</i> на „Zoetis“ (2013);	8257	9135	1,52	1,56	2,11	2,67	0,83	0,73
„Sonoco/Phillips Co.“	Горива	Създаване на компанията чрез <i>сливане</i> на „Sonoco Inc.“ и „Phillips Petroleum Co.“ (2002); <i>отделяне</i> на „Phillips 66“ (2012);	11 358	6869	1,76	1,94	1,26	1,31	0,79	0,81
Phillips 66 Company			4124	4194	1,45	1,45	1,44	1,50	0,76	0,83
„Mondelēz International, Inc.“ (преди 2012г. „Kraft Foods Inc.“)	Храни и напитки	През 2012 г. дружество „Kraft Foods Inc.“ осъществява <i>отделяне</i> - новобразуваното дружество е „Kraft Foods Group, Inc.“; продължаващото дружество „Kraft Foods Inc.“ променя името си на „Mondelēz International, Inc.“	4114	2184	2,20	1,98	1,02	0,84	0,60	0,71
„Kraft Foods Group Inc.“			1642	1043	5,14	4,16	1,34	1,00	0,18	0,23

Общи мотиви за преобразуване на търговски дружества

Общ за четирите основни форми на преобразуване е стремежът към постигане на *ускорен растеж* и *по-голяма ефективност*. Мотивите за преобразуване варират и се влияят от спецификата на отделните видове фирмено реструктуриране, но съществуват и подбуди, които са типични само за конкретен вид дружествена трансформация. В този контекст компаниите целят и постигат разрастване на бизнеса и оптимизиране на оперативната ефективност както чрез процесите по сливане и придобиване, така и чрез корпоративни реорганизации като разделяне и отделяне.

Таблица 2

Преобразувания, водени от стремеж към постигане на ускорен растеж и повишена ефективност, млн. USD

Компания	„Pfizer Inc.“		„Marathon Oil Corp.“		„Marathon Petroleum Corp.“
Преобразуване	Вливане на „Pharmacia Corp.“ в „Pfizer Inc.“		Отделяне на „Marathon Petroleum Corp.“ от „Marathon Oil Corp.“		
Отрасъл	Фармация		Горива		
Година на преобразуване	2003 г.		2011 г.		
Разходи	Преди вливането 31.12.2002 г.	23 718	Преди отделянето 31.12.2010 г.	8816	61 594
	След вливането 31.12.2004 г.	41 206	Към момента на отделянето 31.12.2011 г.	10 855	75 014
	След вливането 31.12.2006 г.	38 251	След отделянето 31.12.2012 г.	10 108	77 145
Приходи	Преди вливането 31.12.2002 г.	32 844	Преди отделянето 31.12.2010 г.	12 873	62 605
	След вливането 31.12.2004 г.	52 567	Към момента на отделянето 31.12.2011 г.	15 282	78 759
	След вливането 31.12.2006 г.	57 588	След отделянето 31.12.2012 г.	16 221	82 492
Финансов резултат	Преди вливането 31.12.2002 г.	9126	Преди отделянето 31.12.2010 г.	4057	1011
	След вливането 31.12.2004 г.	11 361	Към момента на отделянето 31.12.2011 г.	4427	3745
	След вливането 31.12.2006 г.	19 337	След отделянето 31.12.2012 г.	6113	5347
Коефициент на ефективност на разходите	Преди вливането 31.12.2002 г.	1,38	Преди отделянето 31.12.2010 г.	1,46	1,02
	След вливането 31.12.2004 г.	1,28	Към момента на отделянето 31.12.2011 г.	1,41	1,05
	След вливането 31.12.2006 г.	1,51	След отделянето 31.12.2012 г.	1,60	1,07
Коефициент на рентабилност на приходите	Преди вливането 31.12.2002 г.	0,28	Преди отделянето 31.12.2010 г.	0,32	0,02
	След вливането 31.12.2004 г.	0,22	Към момента на отделянето 31.12.2011 г.	0,29	0,05
	След вливането 31.12.2006 г.	0,34	След отделянето 31.12.2012 г.	0,38	0,06
Коефициент на рентабилност на разходите	Преди вливането 31.12.2002 г.	0,38	Преди отделянето 31.12.2010 г.	0,46	0,02
	След вливането 31.12.2004 г.	0,28	Към момента на отделянето 31.12.2011 г.	0,41	0,05
	След вливането 31.12.2006 г.	0,51	След отделянето 31.12.2012 г.	0,60	0,07

Във връзка с мотивите тук ще анализираме две дружества, при които сделките по преобразуване в отраслите „Фармация“ и „Горива“ са едни от най-коментираните в специализираната преса и които след трансформацията отчитат и представят повишени стойности на икономическите показатели и подобро финансово състояние (вж. табл. 2).

От изчисленията от нас икономически показатели в табл. 2, които най-ярко отразяват мотивите за извършените преобразувания, може да се направи заключението, че при осъществяване на трансформациите в разглежданите дружества водещ мотив е стремежът към постигане на ускорен растеж и повишена ефективност.

1. Съгласно информацията, публикувана във финансовите отчети на „Pfizer Inc.“, дружеството понася разходи по интеграция и реструктуриране, свързани с придобиването на „Pharmacia Corp.“ до края на 2006 г., поради което анализът на мотивите и ефекта от преобразуването обхваща периода 2002 – 2006 г. По отношение на осъщественото вливане на фармацевтичната компания „Pharmacia Corp.“ в „Pfizer Inc.“ се констатира следното:

- Според данните от табл. 2 през изследвания период се наблюдава значително увеличение на финансовия резултат.
- Подобрени са показателите за ефективност и рентабилност на разходите.
- Разходите за производство, развитие и маркетинг на единица продукт спадат със 197 хил. USD към края на 2006 г.
- През годината преди вливането броят на заетите лица е намалял със 7321 човека, а през 2004 г. - с 12 248 човека, което говори за желание да бъдат редуцирани трудовите разходи.
- Участващите в преобразуването дружества оперират в един отрасъл, което предполага стремеж към елиминиране на дублиращи се операции и постигане на оперативни синергии.

Чрез осъщественото придобиване „Pfizer Inc.“ получава възможност да развие нова продуктова линия и да навлезе на пазара на медикаменти за онкологични заболявания, като прибавя към продуктовото си портфолио най-успешните медикаменти за артритни заболявания, собственост на „Pharmacia Corp.“. Тези предимства от извършеното преобразуване допринасят за постигане на по-голяма диверсификация.

2. Решението на американската петролна компания „Marathon Oil Corporation“ да отдели операциите по рафиниране на суровия нефт от дейностите по проучване и добив на нефт чрез обособяване на ново предприятие „Marathon Petroleum Corporation“ е още един пример за преобразуване с цел оптимизиране на дейността и разрастване на бизнеса. Информацията във финансовия отчет на преобразуващото се дружество показва подчертана липса на физическа интеграция между отделните бизнес-сегменти, като едва

5% от добития суров нефт се обработват от фирмените рафинерии. Това свидетелства за наличието на негативни синергии от дейността, което предопределя решението за предприемане на вътрешна реконструкция.

Водеща стратегия на отделеното дружество след преобразуването е да се акцентира върху повишаването на производствения капацитет на компанията за износ на рафинирани продукти на международните пазари, където търсенето бързо нараства. През 2012 г. производственият капацитет за износ на петрол с ниско съдържание на сяра е 150 хил. барела на ден, а през 2014 г. нараства до 345 хил. барела леко гориво на ден (вж. Годишен финансов отчет за 2014 г. на „Marathon Petroleum Corporation“).

От данните в табл. 2 се вижда, че финансовите резултати на двете дружества за периода преди и след отделянето се подобряват значително. За изследвания период величината на коефициентите за ефективност на разходите и рентабилност на приходите на преобразуващото се дружество „Marathon Oil Corporation“ се покачват сериозно. След преобразуването започват да се генерират по-високи приходи и печалби, съкращават се разходите, следователно се постига по-голяма ефективност от дейността. Сходни са и изводите от анализа на показателите на отделеното дружество „Marathon Petroleum Corporation“. След преобразуването в него са налице допълнителни спестявания и подобрени величини на показателите за рентабилност на приходите и разходите.

Изведените констатации водят до заключението, че целта на осъществяването отделяне е постигане на корпоративен растеж и на оптимални резултати чрез акцентирание върху приоритетните стратегии на отделените компании.

Мотиви за осъществяване на преобразувания от вида „сливане“ и „вливане“

В чуждестранната икономическа литература (вж. Amihud and Lev, 1981; Harris et al., 1982; Malatesta, 1983; Eckbo, 1985; Bradley et al., 1988; Pound, 1988; Auerbach and Reishus, 1988; Shleifer and Vishny, 1989; Hayn, 1989; Jensen, 1986; Stulz, 1990; Morck et al., 1990; Healy et al., 1992; Jensen, 1993; Berkovitch and Narayanan, 1993; Weston and Chung, 1990; Hayward and Hambrick, 1997; Barnes 1998; Ghosh and Jain, 2000; Moeller et al., 2004) мотивите за сливане и придобиване се класифицират в три групи: синергични ефекти (*synergy*), агентски мотиви (*agency*) и мотиви, свързани с погрешни преценки на ръководството (*hubris*). Тук сме възприели по-популярната сред българските специалисти класификация, според която мотивите за сливане и придобиване се обособяват в следните групи: икономически, управленски и специфични (вж. Данаилов, 2013; Филипова, 2010; вж. също доклада на „Прайсуотърхаус Купърс“, 2006).

Икономически мотиви

Те са обусловени от стремежа на компаниите към постигане на подобрена ефективност, ускорен растеж и допълнителна възвръщаемост за акционерите. При вземането на решение за преобразуване ръководството е водено от желанието да се повиши икономическата стойност на бизнеса. Тези мотиви са свързани със следните фактори:

● *Растеж*. Възможността за постигане на ускорен растеж е основен мотив за предприемане на сливане или придобиване и е от особено значение в случаите, при които компаниите целят *разрастване чрез продуктова експанзия*. Повечето компании предпочитат ускореното разрастване чрез придобиването на вече създаден бизнес пред органичния растеж, тъй като установеният бизнес разполага с добре дефиниран и вече работещ продукт или услуги, изградена мрежа от клиенти, дистрибуционни канали, известен опит в бранша, опитен персонал и утвърдена репутация. „Разрастването чрез придобиване е една от стратегиите за най-бързо увеличаване стойността на компанията. То е значително по-бързо, но и по-скъпо от органичното разрастване. Например през 1990 г. „Ford“ изплаща значителна премия за придобиването на „Jaguar“, за да влезе скоростно на пазара на луксозни коли, докато „Toyota“ извършва това успешно след продължителното разработване на „Lexus“ (вж. Доклад на „Прайсуотърхаус Купърс, 2006).

Основното предимство на такъв вид придобиване, особено при *разрастването чрез географска експанзия* и навлизането на чуждестранен пазар, е достъпът до нематериални (неосезаеми) активи, например търговска марка, лицензи, патенти, техническо ноу-хау, разрешителни от местното законодателство и т.н., които по дефиниция са трудно достъпни и набавянето им изисква време и средства. Пример за осъществено преобразуване от подобен тип е придобиването на британския производител на чай „Tittley Ltd“ от индийската компания „Tata Tea“, която сега е вторият по големина производител на чай и безалкохолни напитки в света (World Investment Report 2000) Според ръководството на „Tata Tea“ единственият начин за навлизане на компанията на британския пазар, отчитайки културните различия и регулативните ограничения, е бил придобиването.

● *Синергия*. При разрастването на бизнеса чрез процесите на сливане и придобиване компаниите често насочват усилията и вниманието си към предимствата на сътрудничеството. Тук водеща е концепцията за синергия,⁵ която по своята същност означава, че обединените бизнеси се допълват и добавят стойност към компанията след преобразуването. По този начин сборът от стойностите на фирмите, участващи в процеса, е по-малък от стойността на компанията след сливане или вливане. В икономическата теория този ефект обикновено се илюстрира чрез израза $2+2=5$. Мотивът за постигане на синер-

⁵ Понятието „синергия“ произлиза от старогръцки (sin – заедно, и ergon – въздействам, действам).

гични ефекти от сделката е ясно изразен например при преобразуването на фармацевтичната корпорация „Pfizer“, която през 2010 г. придобива дружество „Wyeth“, действащо в същия отрасъл.

- *Хоризонтална интеграция.* Все повече компании си осигуряват лидерска позиция на пазара и постоянно конкурентно предимство чрез обединяване на бизнеси, опериращи в една и съща сфера на дейност (хоризонтална интеграция). Това води до подчертана централизация и уедряване на бизнеса, повишено пазарно влияние и намаляване на конкуренцията, което допринася за утвърждаването на разрасналия се бизнес като монополна фигура на пазара. Ето защо в тези случаи се налага намеса и упражняване на контрол от страна на антимонополните органи. През 1998 г. две от най-големите петролни компании – „Exxon“ и „Mobil Oil Company“, обявяват решението си за осъществяване на сливане. Сделката е на стойност 82 млрд. USD и чрез нея се създава най-мощната петролна компания в света. Независимо от това обаче новоформираната „Exxon-Mobil“ успява да убеди антимонополните органи, че не е налице заплаха от ограничаване на конкуренцията.

- *Вертикална интеграция.* Мотивите за преобразуване могат да бъдат насочени към осигуряване на лидерска позиция на пазара под формата на контрол върху даден дистрибутор или доставчик с цел затваряне на целия производствен цикъл от суровината до крайния потребител (т.нар. вертикални придобивания). Тези придобивания водят до създаването на една доста по-сложна фирмена организация, която изисква сериозно реструктуриране, обособяване на отделни центрове и внимателно разпределение на печалбите и разходите между отделните звена (вж. Доклад на „Прайсуотърхаус Купърс, 2006). Пример за умело и успешно прилагана стратегия за растеж чрез вертикална интеграция е създадената през 1961 г. италианска компания за производство на диоптрични и слънчеви очила „Luxottica Group S.p.A“.

- *Диверсификация.* Такава стратегия за разрастване на бизнеса се осъществява чрез придобиване на предприятие, опериращо в коренно различна сфера на дейност от тази на придобиващото го, и най-често се прилага при формирането на конгломератни структури. Най-общо дружествата я използват, когато желаят да навлязат в по-доходоносен отрасъл от този, в който текущо оперират. Обикновено това се случва, когато последният е достигнал своята зряла фаза или когато конкуренцията не позволява търгуването на цени, които биха донесли печалби за компанията.

Управленски мотиви

Управленските мотиви за преобразуване се открояват като научна област, по-предпочитана от изследователите при извършването на емпирични проучвания в сравнение с икономическите подбуди. В специализираната литература

се дискутира наличието на няколко разновидности управленски мотиви, но най-общо те са обединени в две групи: агентски (*agency*) и мотиви, свързани с „високомерието и гордостта на мениджърите“ (*hubris*).

● *Агентските мотиви* обуславят интересите и целите на ръководителите, свързани с осигуряването на постоянна и стабилна работна заплата и позиция, социален статут, влияние, високи пенсионни доходи. В случаите, когато мениджърите предприемат сливане или придобиване, водени от личните си интереси, възвръщаемостта за акционерите и максимизирането на стойността на компанията остават пренебрегнати. Поради тези причини управленските мотиви могат да доведат до намаляване на стойността на компанията след преобразуването. Пример в това отношение е един от главните директори на американската компания за системи за сигурност „Tyco International Ltd“ Dennis Kozlowski през 1992-2002 г., който по време на управлението си предприема редица сливания и придобивания, воден от лични интереси и цели, и през юни 2005 г. е осъден за присвояване на повече от 400 млн. UDS корпоративни средства от компанията.

● *Преувеличени преценки*. Не е необичайно ръководителите да извършат дадено преобразуване въз основа на преувеличени преценки по отношение на стойността и качествата на придобиваното дружество. Голям принос в изследването на такъв вид управленски мотиви има американският учен Richard Roll. Той тества хипотезата, че причините за тези преувеличени преценки са тясно свързани с високомерието и самоувереността на ръководството (Roll, 1986, р. 197-216). Така изследователят се опитва да обясни причините, поради които при осъществяване на сливане или придобиване мениджърите са склонни да заплатят премия, надвишаваща многократно пазарната оценка на придобиваната компания. Според Roll това се случва, тъй като мениджърите са твърде уверени в способностите си да оценят качествата и стойността на дадена компания и следователно - да постигнат икономически ползи. Водени от високомерие, те налагат собствената си преценка за стойността и качествата на придобиваното предприятие, независимо че съществува обективна и коректна пазарна оценка. Типичен пример за стратегия на разрастване, базирана върху мотивите за преувеличени преценки и високомерие на ръководството, е управлението на Jean-Marie Messier, главен директор на „Vivendi Environment SA“ (днес „Vivendi S.A.R.L.“) от 1995 до 2002 г.

Специфични мотиви

Според доклада на „Прайсуотърхаус Купърс“ (2006) най-често те са насочени към осигуряване на опитно ръководство, листване на фондовата борса или придобиване на дадена компания единствено с цел бъдеща продажба на придобитото имущество от сделката на цени, много по-високи от балансовите им стойности (вж. примерите в табл. 3).

Таблица 3

Чуждестранни дружества - типични представители за извършено преобразуване от вида „сливане” или „придобиване” с конкретен водещ мотив

Мотив	Вид на преобразуване	Компания	Отрасъл
Ускорен растеж чрез продуктова експанзия	Придобиване	„IBM Corporation” „Cisco Systems, Inc.” „Johnson & Johnson”	Информационни технологии Информационни технологии Потребителски стоки
Ускорен растеж чрез географска експанзия	Придобиване Придобиване Придобиване	„General Motors Company” „Hilton Hotels Corp.” „Diageo plc”	Автомобилна индустрия Хотелиерство Алкохолни напитки
Синергия	Придобиване Придобиване Придобиване Придобиване	„Anheuser-Busch InBev SA/NV” „Pfizer (Wyeth)” „Allegis Corporation” „Wachovia” „Carnival Cruise Line”	Бирена индустрия Фармация Туризм Финансови услуги Туризм
Хоризонтална интеграция	Сливане Придобиване Сливане Сливане Сливане	„Exxon-Mobil” „Chevron-Texaco” „Sirius - XM Radio” „Sprint-Nextel” „American Airlines-US Airways”	Горива Горива Медии Телекомуникации Авиация
Вертикални придобивания	Придобиване Придобиване Придобиване	„Luxottica” „Merck&Co” (Medco Cont. Services) „Home Depot” (Hughes Supply)	Производство и търговия на очила Фармация Търговия
Диверсификация	Придобиване	„General Electric” „United Technologies Corporation” „LVMH SE” „Textron”	Конгломератни структури
Агентски мотиви	Придобиване Придобиване	„Tyco International Ltd” (Dennis Kozlowski) „Citigroup Inc.” (Sandy Wiell)	Технологии Финансови услуги
Погрешни и преувеличени преценки на ръководството	Придобиване Придобиване	„Vivendi Environment SA” (Jean-Marie Messier) „Quaker Oats Company” (William Smithburg)	Медии/Водоснабдяване Потребителски стоки

Мотиви за осъществяване на преобразуване от вида „разделяне” и „отделяне”

В специализираната литература причините за предприемане на разделяне и отделяне са разгледани сравнително *лаконично* в сравнение с тези за сливане и придобиване. Дискутират се предимно мотиви с икономически характер, насочени към увеличаване на икономическата стойност на компаниите - участници в преобразуването. За разлика от процесите по сливане и придобиване, където намеренията на ръководството често са свързани с преследване на лични интереси като финансови облаги и социален статут, при изследването на мотивите за разделяне и отделяне *не се откриват управленски подбуди от този вид*. Вземането на решение за разделяне или отделяне обикновено се извършва под въздействието на *комбинация от икономически мотиви*. Ето и някои предимства на разделянето и отделянето на дружества като водещи мотиви при вземането на решение за преобразуване:

● *Стремежът към постигане на бърз растеж и подобрена ефективност чрез увеличаване на корпоративния фокус* е най-често цитираният мотив за вземане на решение за отделяне на вътрешнофирмен бизнес-сегмент като самостоятелно юридическо лице. Типично за големите предприятия е създаването и поддържането на съвкупност от силно диверсифицирани бизнес-сегменти в рамките на дружеството, подчинени на общо централизирано управление. Отделянето на спомагателните дейности или на онези бизнес-сегменти, които не са свързани с основната дейност, допринася за елиминиране на кръстосаното субсидиране между отделните дивизии и за реализирането на „неикономии“ от мащаба.⁶ Пример за такова отделяне, мотивирано от стремежа към постигане на повишена ефективност и растеж, е преобразуването на испанския конгломерат - производител на турбини и двигатели, „Gamesa“, който през 2001 г. отделя вътрешнофирмено подразделение, занимаващо се с инсталацията и оперирането на вятърни генератори.⁷ *Увеличаването на корпоративния фокус чрез разделяне* е типично за компаниите решение в случаите, когато в рамките на корпоративната структура оперират две или повече основни дейности, характеризиращи се с относително еднаква доходност. В резултат от разделянето новоучредените икономически единици започват да генерират по-благоприятни финансови резултати и да работят по-ефективно като самостоятелни дружества, отколкото като обединена компания. Базирано на мотивите, свързани с увеличаване на корпоративния фокус, е например разделянето на бизнеса на производителя на антивирусен софтуер „Symantec“ през 2015 г.⁸

● *Стратегическите реорганизации като отделяне водят до отключване на потенциала на периферните за компанията дейности*, които биха могли да оперират по-ефективно като самостоятелни икономически субекти и да носят по-висок доход за корпоративните си собственици. Тяхното обособяване засилва фокуса на ръководството върху приоритетите и нуждите на отделения сегмент. Аналогично, при *преобразуване от вида „разделяне“* дружествата също се стремят да уловят потенциалните възможности на приблизително сходните по размер и доходност дейности, опериращи в компанията. Мотивът за отделяне с цел отключване на потенциала на отделните

⁶ Schipper and Smith (1983) твърдят, че както съществуват икономии от мащаба, така е възможно да се появят и *неикономии от мащаба*, когато се комбинират коренно различни активи и дейности в рамките на една корпоративна структура. С разрастването на компанията стопанските дейности и организационните процеси се усложняват, разходите за управление и контрол се повишават до такава степен, че е възможно да надминат предходно генерираните синергии и ползи от консолидирането на компанията, което да доведе до общо влошаване на нейната ефективност.

⁷ http://www.capital.bg/biznes/predpriemach/2005/01/08/229576_polzata_ot_vzaimodeistviето_mejdu_riskovii_a_kapital_i/

⁸ Why Symantec split up into two companies, <http://marketrealist.com>

бизнес-сегменти се открива например при отделянето на компанията за парични преводи „Western Union Company“ от международната компания за разплащания с кредитни карти „First Data Corp.“ през 2006 г. (вж. Gaughan, 2015).

● *Създаване на допълнителна възвръщаемост за акционерите.* В специализираната икономическа литература особено обширно и задълбочено се изследва ефектът от осъществяването на тези реструктурирания върху икономическата стойност на компанията и възвръщаемостта на акционерите (вж. Hite and Owers, 1983; Miles and Rosenfeld, 1983; Schipper and Smith, 1983; Tehranian et al., 1987; Kudla and McInish, 1988; Seifert and Rubin, 1989; Vijh, 1994; Comment and Jarrell, 1995; Johnson et al., 1996; Cusatis et al., 1993 and 1994; Borde et al., 1998; Krishnaswami and Subramaniam, 1999; Huson and MacKinnon, 2003; Mulherin and Boone, 2000; Dittmar and Shivdasani, 2003; Veld and Veld-Merkoulova, 2004; Coakley et al., 2008). В резултат от проведени емпирични изследвания учениците единодушно стигат до заключението, че дружествените разделяния и отделяния водят до увеличение на цената на акциите, респ. до повишаване на възвръщаемостта за акционерите през периода на обявяване на намерението за преобразуване. Те достигат до извода, че тези процеси създават стойност за акционерите вследствие на повишаване на оперативната ефективност, намаляване на информационната асиметрия, правилно разпределяне на капитали, оптимизиране на управленските дейности, данъчни облекчения, трансфер на благосъстояние от облигационерите към акционерите. Пример в това отношение е компанията за онлайн търговия „Ebay“, при която един от мотивите за отделяне на звеното ѝ за мобилни разплащания „PayPal“ е обусловен именно от стремеж към създаване на „устойчива доходност за акционерите“.⁹ Според ръководството на компанията поскъпват с 11% след новината, че дружеството се разделя с близо половината от своя бизнес. Същото се случва с компютърната корпорация „Hewlett-Packard“, чиито акции повишават стойността си с 4,4% при обявяване на разделянето ѝ на две компании.¹⁰

● Друг мотив, дискутиран от специалистите, е свързан със *стремежа към намаляване на информационната асиметрия*. Смята се, че фирменото реструктуриране чрез разделяне или отделяне спомага за генерирането на по-ясни, точни и конкретни информационни потоци между отделните бизнес-сегменти за нивото на рентабилност и оперативната ефективност, както и за приноса на конкретното фирмено подразделение във величината на общите приходи от дейността. Пример за такава мотивация е финализираното през 1996 г. разделяне на американската телекомуникационна компания „AT&T Corp.“ на три самостоятелни икономически единици: „AT&T Corp.“, „NCR Corporation“

⁹ Вж. eBay, PayPal to Split Up in 2015 as Separate Companies, <http://www.eweek.com>

¹⁰ Вж. Hewlett-Packard се разделя на две, <http://ureport.bg/Ureport>

и „Lucent Technologies Inc.“ Според председателя на компанията то има за цел да подобри прозрачността на генерираната информация за стратегията на всяка отделна бизнес-единица и източниците на възвръщаемост на инвеститорите (вж. Keller, 1995, p. A1).

● *Отделяне/разделяне след неуспешно придобиване/сливане.* В литературата (вж. например Allen, Lummer et al., 1995, p. 465-485) се дискутира още един специфичен мотив за предприемане на разделяне или отделяне, който е свързан с коригиране на предходно неразумно или погрешно решение за осъществяване на сливане или придобиване. Според авторите решението за корпоративно отделяне или разделяне възстановява загубената, „разрушената“ икономическа стойност от предходно реализираното неуспешно сливане или придобиване. Пример за преобразуване, базирано на този мотив, е разделянето на предходно обединените бизнеси на гигантската медийна компания „Time Warner“ и интернет-доставчика „American Online“ (AOL) през 2009 г. Сделката по сливане на двете дружества, осъществена през 2001 г., е известна като една от най-неуспешните транзакции, донесла на собствениците изключително големи загуби. Към датата на обявяване на разделянето обаче акциите на компанията отбелязват ръст от почти 20%.¹¹

В табл. 4 са посочени примери за чуждестранни дружества, типични представители за извършено преобразуване от вида „разделяне“ или „отделяне“ с конкретен водещ мотив.

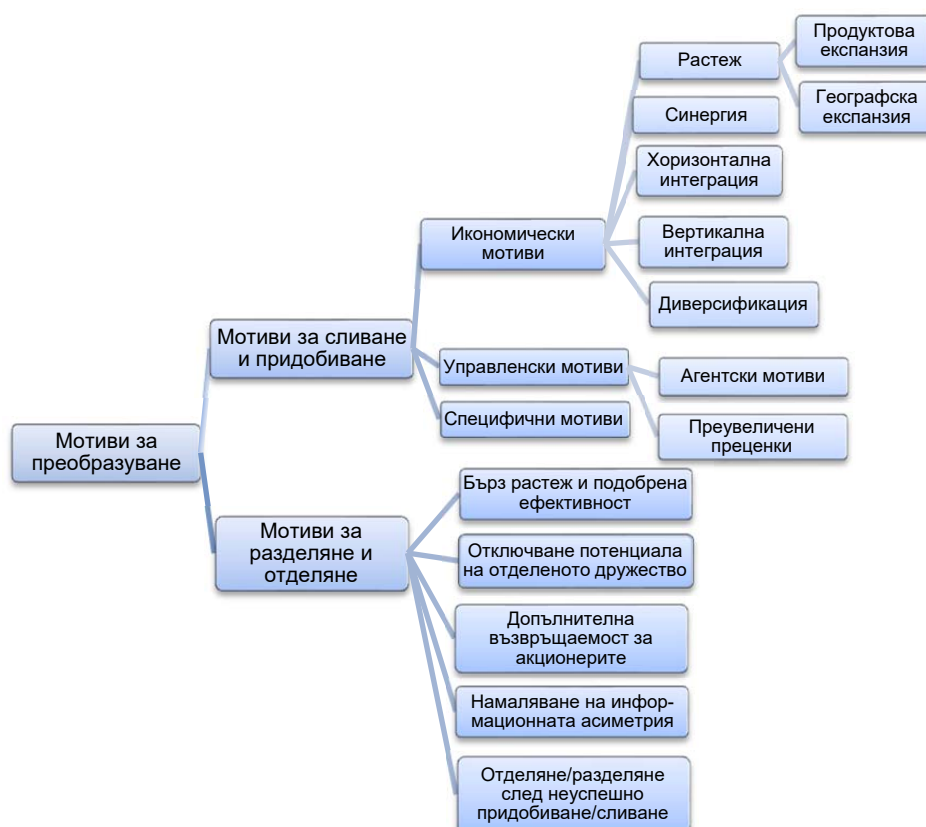
Таблица 4

Мотив	Вид на преобразуване	Компания	Отрасъл
Бърз растеж и подобрена ефективност чрез увеличаване на корпоративния фокус	Разделяне Отделяне Отделяне	„Symantec Corp.“ („Veritas Tech“, „Symantec Corp“) „ConocoPhillips Co.“ („Phillips 66 Company“) „Marathon Oil Corp.“ („Marathon Petroleum Corp“) „Gamesa Corporación Tecnológica“ („Cesa“)	Информационни технологии Горива Горива
„Отключване“ на потенциала на отделните бизнес-сегменти	Отделяне Отделяне	„RJR Nabisco Inc.“ („R.J. Reynolds Tobacco“) „First Data Corp.“ („Western Union Company“)	Потребителски стоки Финансови услуги
Създаване на допълнителна възвръщаемост за акционерите	Разделяне	„Cendant Corporation“ („Avis Budget Group“; „Wyndham Worldwide“; „Realogy; Travelport“)	Туристически услуги
Намаляване на информационната асиметрия	Разделяне Разделяне	„ITT Company“ („ITT Hartford“; „ITT Industries“; „ITT Corporation“) „AT&T Corp.“ („AT&T Corp.“; „NCR Corporation“; „Lucent Technologies, Inc“)	Конгломератна структура Телекомуникации
Отделяне/разделяне след неуспешно придобиване/сливане	Разделяне Отделяне Отделяне	„AOL Time Warner, Inc.“ („AOL Inc.“; „Time Warner Inc.“) „General Motors Company“ („National Car Rental“) „Ford Motor Company“ („Hertz Global Holdings Inc“)	Медии Автомобилна индустрия Автомобилна индустрия

Мотивите за преобразуване и тяхното класифициране са представени на следващата схема.

¹¹ Вж. Spin-Off Research In the News, <http://www.spinoffresearch.com>

Схема



Специфика на мотивите за извършване на преобразуване от вида „сливане” и „вливане”, породена от българската действителност и практика

С оглед на спецификите на националната икономическа среда мотивите за предприемане на преобразуване в България се различават от тези, характерни за икономиките на развитите държави. Основната причина за това е сравнително късното навлизане на страната в условията на пазарна икономика. Докато в държавите с развити икономики процесите по сливане и придобиване стават популярни и започват да се развиват още през последните години на XIX век, то в Централна и Източна Европа те се осъществяват за първи път едва в края на 80-те години на XX век.

В България могат да се изведат две вълни на сливания, придобивания и поглъщания в бизнеса. „Първата протича в условията на централизирана икономика, когато държавата осъществява административни поделения на предприятия, на земеделски стопанства и т.н. Резултатите от това са негативни – след 1989 г. рухват стопанските обединения. Втората т.нар. пазарна вълна на сливания, придобивания и поглъщания се реализира в условията на пазарна икономика. При нея активен фактор е приватизацията на държавната собственост и идването на инвеститори в страната, осъществяващи сделки по сливания и поглъщания в редица отрасли, сектори и дейности – бирите, шоколадите, содите, цимента, банките и т.н.“ (Данаилов, 2013, с. 61).

Във връзка с протеклите в страната приватизационни процеси в специализираната литература се отбелязва: „Значителна част от създадените в хода на приватизацията дружества, в т.ч. РМД-та (под формата на акционерни или дружества с ограничена отговорност), постепенно изгубиха своя смисъл и функции. С цел минимизирането на оперативни и управленски разходи, намаляване дела на малцинствените собственици и реструктуриране на техния състав, както и евентуална подготовка на групата за продажба като цяло предприятие или на отделни негови най-ликвидни активи (земи, сгради), редица РМД-та се преобразуваха по следния начин: бивайки дружество-майка, приеха чрез вливане дъщерно/и/ дружества или обратното – „майка“ се влива в дъщерното. Подобна е ситуацията през 2007 г. с българските дружества в сферата на електроразпределението; през 2005-2010 г. с дружества от хранително-вкусовата и шивашката промишленост; през 2008 г. с дружества от сферата на телекомуникациите; през 2008 г. и 2009 г. с дружествата от сферата на газоснабдяването и газоразпределението (тук от общо 27 дружества в групата на „Овергаз“ АД пред 2008 г. стават 5 чрез окрупняване и вливане през 2009 г.)“ (Филипова, 2010, с. 13-14).

След периода на масова приватизация на пазара на сливанията и придобиванията в България се забелязва тенденция към преход от приватизация към чисти сливания и придобивания на компании в частния сектор. Преобладават по-скоро много на брой трансакции (около сто на година) между малки и средни предприятия и единични големи сделки, основно в банковия сектор, фармацията, медиите, недвижимите имоти и телекомуникациите. Характерно за по-мощните сделки по сливания и придобивания у нас е, че те се осъществяват предимно с участието на чуждестранни компании и банки, поради което в българската икономика са налице глобализирани браншове, например пивоварният сектор, фармацевтичният бранш, циментовата и шоколадовата промишленост (вж. Данаилов, 2013, с. 89).

Силно изразени в България са сливанията и поглъщанията във финансовия и във фармацевтичния сектор. Една от мощните и показателни сделки във финансовия бранш е решението за обединяване през 2007 г. на три от най-добрите български банки с утвърдени позиции на пазара – Булбанк, Ейч Би Би банк Биохим и Хеброс банк, и създаването на УниКредит Булбанк. След слива-

нето последната се превръща във водеща финансова институция у нас с над 7,5 млрд. лв. активи, с повече от 1 млн. индивидуални и корпоративни клиенти и с над 236 клонове и офиси в цялата страна.¹² Във фармацевтичния бранш особено активна на пазара на сливания и придобивания е компанията „Софарма АД“, която в своето развитие реализира консолидация и придобиване на редица дружества и с това разширява международната си дейност и конкурентните си позиции на вътрешния и чуждестранния пазар (вж. Иванова, 2012, с. 83).

Българската икономика се характеризира с наличието на преобладаващ брой средни и малки предприятия, в които липсва разделение на собствеността от управлението. Преобразуването на такива дружества най-общо се свързва със стремеж към съкращаване на разходи и оптимизиране на управленските процеси. От данните в информационните центрове на „Сиела“ за преобразуваните се дружества през периода 2000 - 2014 г. прави впечатление, че преобладават сделки по сливане и придобиване между дружества, опериращи в една и съща сфера на дейност, но в отделни географски райони. Тези дружества носят сходни имена и се намират под ръководството на един/едни и същ/и собственик/ци. Оттук може да се направи констатацията, че собствениците обединяват бизнеса си с цел съкращаване на разходите и постигане на икономии, елиминиране на повтарящи се дейности и подобряване на организацията на дейността.

Извършването на сливане или придобиване поради *необходимостта от финансиране* също се откроява като мотив за преобразуване в българската практика. Българските частни дружества често осъществяват тези процеси с цел подобряване на финансовите резултати от дейността, постигане на благоприятни величини на финансово-икономическите показатели при кандидатстване за финансиране чрез банкови кредити или поради желание за листване на българската фондовата борса. В подкрепа на това твърдение е изложеното от Ф. Филипова: „Вливането в някои случаи бе по схемата: непублично дружество-майка се нуждае от капитал, от финансиране и чрез вливане в публичното дъщерно дружество получава достъп до капиталовия пазар, който в България бе доста активен през периода 2005-2008 г. (Филипова, 2010, с. 13-14). Като пример авторът посочва вливането на „Химимпорт Бимас“ ЕООД през 2006 г. в публичното дружество „Параходство българско речно плаване“ АД - Русе.

Ключов двигател за инициране на сливане или вливане е мотивът, свързан с данъчния ефект от бизнес-комбинацията. Типична ситуация, в която той е приложим, е обединяването на бизнес, понасящ високи разходи от основната дейност, с дружество, установено в сферата на услугите и генериращо мащабни приходи от продажби. В този случай дружествената реформация би довела до спестяване на данъчни плащания.

Въз основа на изложеното дотук може да се обобщи, че дружествата в България най-често предприемат сливане и придобиване, водени от стремеж

¹² <http://unicreditbulbank.bg>; <http://money.bg/news>

към по-голям растеж, съкращаване на разходи и оптимизация на дейността, реализиране на синергични ефекти от сделката, увеличаване на пазарен дял или постигане на конкурентно предимство. Следователно икономическите мотиви за преобразуване, характерни за държавите с развити икономики, са с пълна сила действащи и приложими в българската действителност и практика.

С оглед на направените констатации и изложените концепции по отношение на наличието на управленски мотиви и подбуди при вземането на решение за преобразуване е необходимо да се направят някои уточнения в контекста на българската действителност. Безспорно управленските мотивите са напълно приложими за транснационалните компании и бизнеси в развитите икономики. Според характера и същността си обаче те са действащи най-вече в *мащабни глобални компании*, където собствеността е отделена от управлението. По данни от информационните регистри на „Сиела“ у нас се наблюдават множество сливания и вливания между *малки и средни, еднолични, непублични предприятия*, в които подобно разграничение не е типично. Следователно управленските мотиви от този вид съществуват, *но са по-рядко срещано явление в българската практика*.

В България се откриват и специфични мотиви за преобразуване, повлияни от особеностите на националната среда, като сделки по сливания и придобивания вследствие на приватизационния процес и преобразуване поради необходимостта от финансиране и листване на фондовата борса.

Специфика на мотивите за извършване на преобразуване от вида „разделяне“ и „отделяне“, породена от българската действителност и практика

Процесите на преобразуване чрез разделяне и отделяне в нашата страна се характеризират с намалена активност в сравнение с тези по сливане и придобиване. Освен това осъществяването на дружествени реорганизации от такъв вид не получават достатъчна публичност и гласност сред обществото. Голяма част от предприятията представят оскъдна информация във финансовите си отчети, засягаща преобразуването. Тези обстоятелства силно затрудняват анализа на мотивите за осъществяване на преобразувания от вида „разделяне“ и „отделяне“ в българската действителност.

Съгласно информационните регистри на „Сиела“ в България се осъществяват дружествени трансформации чрез отделяне и разделяне от много на брой малки и средни предприятия. Поради намалените размери на дружествата (в сравнение с големите корпоративни структури в страните с развити икономики), инициращи отделяне или разделяне, е трудно да се дефинира в кои случаи водещ мотив за отделянето е фокусирането върху стратегията на преобразуващото се дружество и кога то е продиктувано от стремеж към акцентиране и развитие на отделената бизнес-единица. Поради тази причина като валиден за българската действителност се посочва общият мотив за *оптимизиране на корпоративната структура*. Има се предвид, че реструктурира-

нето цели фокусиране както върху стратегическите приоритети и развитието на преобразуващото се дружество, така и върху нуждите и силните страни на отделената икономическа единица. Преструктуриранията, инициирани от български дружества, се основават главно и най-често върху стремежа към оптимизиране на корпоративната структура. Пример за това е строителното дружество „Маркан“ ЕООД, което с цел постигане на ускорен растеж и повишена ефективност през 2011 г. отделя консултантската си дейност по проектиране и изграждане на сгради в новоучреденото дружество „Маркан Консулт“ ЕООД.

По отношение на мотива, насочен към *постигане на по-голяма възвръщаемост за акционерите*, трябва да се отбележи, че той е пряко свързан с увеличение на цената на акциите в периода на обявяване на намерението за преобразуване. Данните от информационните регистри на „Сиела“ показват, че за периода 2000-2014 г. по-малко от десет публични дружества са осъществили преобразуване от вида „отделяне“, като причините за преструктурирането са насочени по-скоро към оптимизация на корпоративната структура. Ето защо според нас, макар че мотивът за създаване на възвръщаемост за акционерите съществува в българската практика, той не може да бъде дефиниран като *водещ* при вземане на решение за преструктуриране чрез отделяне.

Не е необичайна практиката българските дружества да предприемат разделяне или отделяне на вътрешен бизнес-сегмент, водени от стремеж към *намаляване на информационната асиметрия*. Такъв е например един от мотивите за осъществяването през 2013 г. отделяне от производителя на лаковобояджийски материали „Оргаким“ АД - получаване на по-точна информация за и адекватна оценка на нивото и резултатите от дейността на всяко отделно производство.

Въз основа на казаното дотук можем да обобщим, че мотивите за разделяне и отделяне в България до голяма степен съвпадат и съответстват на причините, поради които големите корпоративни структури, опериращи в страните с развити икономики, предприемат тези дружествени реорганизации.

Мотиви за осъществяване на преобразуване между предприятия под общ контрол. Поглед върху българската практика

Изследването на тези мотиви е от значение и се налага поради това, че такива сделки се различават по своята същност от обичайните процеси по преобразуване. Преобразуването на дружества под общ контрол е сделка, при която всички комбинирани се предприятия или бизнеси в крайна сметка са контролирани от едно и също лице/лица (физическо или юридическо) преди и след нейното извършване. Поради това подобни групови реорганизации обикновено се инициират и ръководят от контролиращото лице и не са следствие от пряка сделка между несвързани лица. В резултат е възможно цената на сделката при този вид вътрешни реструктурирания да не е справедливата стойност на прехвърляните бизнеси, нетни активи или предприятия. Следователно мотивите за осъществяването на такива сделки могат значително да се различа-

ват от тези при сделки, извършвани между предприятия, които не са под общ контрол.

На базата на емпирично изследване (Филипова, Тодорова, 2015), обхващащо мотивите и прилаганите отчетни подходи относно сделките между предприятия под общ контрол в 6 български публични дружества, се достига до извода, че причините за подобни вътрешни реструктурирания в рамките на групата са:

- *Постигане на повишена ефективност от дейността, минимизиране на оперативните разходи и оптимизиране на управленските процеси.*

- *Реструктуриране на определени дългове (заеми) в рамките на групата.* В подкрепа на тези мотиви в цитираното проучване се изследва публичното дружество „Тодоров“ АД и вливането на дъщерното му дружество „Винополи“ ЕООД през 2010 г. В резултат от анализа на основните финансови показатели на преобразуващите се дружества преди, по време на и след вливането се констатира, че след извършеното вливане е намалял броят на заетите лица (персонал), което говори за опит за редуциране на трудовите разходи. Почти наполовина е спаднал размерът на дългосрочните пасиви, което показва, че предприятието се опитва да реструктурира дълговете си. Подобрени след вливането са показателите относно имобилизацията на имуществото, покриването на краткосрочните задължения и ефективността на приходите - това отново насочва към предположението, че водещ мотив е по-доброто управление на преобразуваните дружества и постигането на синергични ефекти от сделката.

- *Подготовка за публично листване на реструктурираното/ите дружество/а.* Този мотив може да се открие при осъщественото отделяне на „Арома Козметикс“ АД и „Арома Риъл Естейт“ АД от публичното дружество „Арома“ АД. В резултат от отделянето активите на преобразуващото се дружество са преоценени по справедлива стойност. Вследствие на това нарастват нетните активи на новообразуваните дружества, което води до по-голяма стойностна величина на регистрирания им основен капитал. Имайки предвид, че съгласно Закона за публично предлагане на ценни книжа¹³ новообразуваните дружества се регистрират като публични такива автоматично след отделянето, можем да допуснем, че един от мотивите за извършената вътрешна реорганизация е подготовката за листване на фондовата борса.

- *Оказване на влияние върху пазарните цени на участващите в преобразуването на дружества.* Пример за това е повишаването на пазарните цени при осъщественото вливане на „Софарма Логистика“ в „Софарма Трейдинг“ през 2010 г., както и на предприятието-майка „Химимпорт Груп“ ЕАД в дъщерното му дружество „Зърнени храни България“ АД през 2012 г. В периода преди, по време на и след преобразуването и при двете вливания се забелязва тенденция към

¹³ В сила от 31.01.2000 г., последно доп. ДВ. бр. 62 от 9 август 2016, изм. ДВ. бр. 76 от 30 септември 2016 г.

покачване на цените на акциите на дружествата-правоприемници (вж. Филипова, Тодорова, 2015а, с. 26-27 и 29-30).

● *Подготовка за продажба на определени бизнеси.* Този мотив е особено характерен за осъществяването на преобразуване между предприятия под общ контрол, тъй като е обусловен от обстоятелството, че преобразуващите се дружества са контролирани от един/и и същ/и собственик/ци.

*

По отношение на сливането и придобиването на дружествата като форма на преобразуване икономическите мотиви са валидни и действащи както при сделки между български дружества, така и при транзакции, реализирани от чуждестранни компании. Процесите по сливане и придобиване в България се осъществяват главно с цел повишаване на икономическата стойност на участващите в тях дружества. Най-често тези транзакции са мотивирани от стремеж към постигане на синергични ефекти от сделката и на растеж. Редки са случаите на преобразуване между български дружества, мотивирано от управленски подбуди или от желанието за диверсификация на дейността. Това се дължи на спецификата и състоянието на българската икономика, която се характеризира с преобладаващ брой малки и средни предприятия.

Мотивите за осъществяване на разделяне и отделяне в българската практика до голяма степен съвпадат и съответстват на причините, поради които големите чуждестранни компании предприемат тези дружествени реорганизации. При сделки между български предприятия е нетипично главният мотив при решението за преобразуване да бъде стремежът към постигане на допълнителна доходност за акционерите, което се дължи на ограничения брой публични компании, извършващи операции по преобразуване.

Има също и някои мотиви за преобразуване, типични за българската практика. Те са повлияни от особеностите на националната среда и не са характерни за преобразуванията, предприемани от чуждестранни дружества. Към тази група се отнасят сделките по сливане и придобиване, чието възникване е повлияно от приватизационния процес у нас, преобразуването поради необходимостта от финансиране и листване на фондовата борса.

Характерна мотив за осъществяване на преобразуване между предприятия под общ контрол е подготовката за продажба на определени бизнеси. Дискусионен и специфичен е мотивът за оказване на влияние върху пазарните цени на участващите в преобразуването предприятия, който до този момент се проявява главно при преобразувания под общ контрол.

Независимо че съществува разлика в мотивите за преобразуване между българските дружества и големите транснационални корпорации, стремежът към повишаване на икономическата стойност на компаниите след транзакцията е обединяваща цел на преобразуването както на национално, така и на глобално равнище. С други думи, икономическите мотиви и в частност желанието

за постигане на растеж и на по-голяма ефективност са цели, мотивиращи сделките по преобразуване както в българската практика, така и в страните с развити икономики.

Използвана литература:

Данаилов, Д. (2013). Сливанията, придобиванията и поглъщанията в международния бизнес – поуки, нови тенденции и предизвикателства. С.: Издателски комплекс-УНСС.

Иванова, В. (2012). Сливанията и поглъщанията в международния бизнес. Варна: УИ ВСУ „Черноризец Храбър”.

Младенова, З. (2011). Неокласическата теория в края на XX – началото на XXI век. Постигания, проблеми, перспективи (част първа). Изд. „Стено“.

Младенова, З. (2015). Глобализация на икономиката и новата парадигма на развитието. Варна: Изд. „Наука и икономика”.

Филипова, Ф. (2014). Настоящи проблеми на справедливата оценка и прилагането ѝ при вливане на търговски дружества. - ИДЕС, бр. 6.

Филипова, Ф., С. Тодорова (2015). Отчитане на бизнес комбинации и реструктурирания между предприятия под общ контрол: Поглед върху българската практика (част първа). - ИДЕС, бр. 3.

Филипова, Ф., С. Тодорова (2015а). Отчитане на бизнес комбинации и реструктурирания между предприятия под общ контрол: Поглед върху българската практика (част втора). - ИДЕС, бр. 4.

Доклад на „Прайсуотърхаус Купърс. CEE M&A Survey 2006, Maturity, momentum and mega-deals, Central&Eastern Europe, www.pwc.com/bg,

Ahammad, M., K. W. Glaister (2008). Recent trends in UK cross-border mergers and acquisitions. - Management Research News, Vol. 31, issue 2, p. 86-98.

Allen, J. W., S. L. Lummer, J. J. McConnell and D. K. Reed (1995). Can Takeover Losses Explain Spin-Off Gains? - The Journal of Financial and Quantitative Analysis, Vol. 30, N 4 (December), p. 465-485.

Aron, D. (1991). Using the capital market as a monitor: corporate spin-offs in an agency framework. - RAND Journal of Economics, 1991, Vol. 22, issue 4, p. 505-518.

Badík, M. (2007). Motives and reasons of the bank mergers in the EU. Czech Grant Agency Support grant GAČR N 402/05/2758

Chemmanur, J., A. Yan (2004). A theory of corporate spin-offs. - Journal of Financial Economics, 72, p. 259-290.

Chemmanur, Th. J., K. Krishnan, D. K. Nandy (2014). The effects of corporate spin-offs on productivity. - Journal of Corporate Finance, 27, p. 72-98.

Cusatis, P. J., J. A., Miles, R. J Woolridge (1993). Restructuring through spin-offs. - Journal of Financial Economics., 33, p. 293-311.

Daley, L., V. Mehrotra, R. Sivakumar (1997). Corporate focus and value creation: evidence from spin-offs. - Journal of Financial Economics, 45, p. 257-281.

Dodd, P. (1980). Merger Proposals, Managerial Discretion and Stockholder Wealth. - Journal of Financial Economics, 8 (June).

Eger, C. E. (1983). An Empirical Test of the Redistribution Effect of Mergers. - Journal of Financial and Quantitative Analysis, 18 (December), p. 547-572.

Gaughan, P. A. (2015). Mergers, Acquisitions and Corporate Restructurings, Sixth Edition. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons. Inc.

Hien Thu Nguyen, Kenneth Yung and Qian Sun (2012). Motives for Mergers and Acquisitions: Ex-Post Market Evidence from the US. - Journal of Business Finance & Accounting, 39(9) & (10), November/December, p. 1357–1375.

Keller, J. J. (1995). AT&T: The Second Breakup - Divide to Conquer: Defying Merger Trend, AT&T Plans to Split into Three Companies. - The Wall Street Journal, 09-21.

Malatesta, P. (1983). Wealth effects of merger activity. - Journal of Financial Economics, 11.

Morck, R., A. Shleifer and R. W. Vishny (1990). Do managerial objectives drive bad acquisitions? - Journal of Finance, 45, p. 31-48.

Mueller, D. (1969). A theory of conglomerate mergers. - Quarterly Journal of Economics, p. 643-659.

Roll, R. (1986). The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers. - Journal of Business, 59, N 2 (April), p. 197-216.

Schipper, K., A. Smith (1983). Effects of recontracting on shareholder wealth: the case of voluntary spin-offs. - Journal of Financial Economics, 12, p. 437-467.

Sudarsanam, S., P. Holl, A. Salami (1996). Shareholder wealth gains in mergers: Effect of synergy and ownership structure. - Journal of Business Finance & Accounting, July, Vol. 23, issue 5/6, p. 673-698.

Trautwein, F. (1990). Merger Motives and Merger Prescriptions. - Strategic Management Journal, Vol. 11, N 4 (May - June), pp. 283-295.

Varaiya, N. P. (1989). Winners curse hypotheses and corporate takeovers. - Managerial and Decision Economics, 9,.

UNCTAD (2000). World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. United Nations. Conference on Trade and Development. Geneva: United Nations, XXXVIII.

Интернет източници:

Информационни регистри на „Сиела“, <http://www.ciela.net/>

<http://www.capital.bg/>

<http://marketrealist.com/>

<http://m.investor.bg/>

<http://www.eweek.com/>

<http://ureport.bg/Ureport>

<http://www.spinoffresearch.com/>

15.VI.2016 г.

НОБЕЛОВА НАГРАДА ЗА ПОСТИЖЕНИЯ В ОБЛАСТТА НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ НАУКИ ЗА 2016 Г.*

Кралската шведска академия на науките реши наградата на Шведската национална банка за постижения в областта на икономическите науки в памет на Алфред Нобел да бъде присъдена на Оливър Харт и Бенгт Холмстрьом „за приноса им към теорията на договорите“.

Оливър Харт¹ е роден на 9 октомври 1949 г. в Лондон, Великобритания. Защи́тава докторската си дисертация през 1974 г. в университета Принстън, САЩ. Член е на Обществото на икономистите, Американската академия на изкуствата и науките и Американската финансова асоциация, член-кореспондент на Кралската шведска академия на науките и Финландската академия на науките. Има множество почетни титли и награди. В момента е професор по икономика в университета Харвард, Кеймбридж, Масачузетс, САЩ.

Бенгт Холмстрьом² е роден на 18 април 1948 г. в Хелзинки, Финландия. Защи́тава докторската си дисертация през 1978 г. в университета Станфорд, САЩ. Член е на Обществото на икономистите, Американската академия на изкуствата и науките, Британската академия, Националната академия на науките и Американската финансова асоциация. Има множество почетни титли и награди. В момента е Paul A. Samuelson професор по икономика в Масачузетския технологичен институт, Кеймбридж, Масачузетс, САЩ.

1. Въведение

Една от пречките пред сътрудничеството между хората е, че те имат различни интереси. В модерните общества конфликтите на интереси дори и да не се разрешават, често са адресирани от договорни споразумения. Добре оформените договори създават стимули за контрагентите да реализират възможните ползи от сътрудничеството. Например трудовите договори, в които са включени условия за заплащане и кариерно развитие, имат за цел да задържат и мотивират работниците. Застрахователните договори съчетават споделянето на риск с отстъпки и съвместни плащания, за да стимулират клиентите към по-внимателно поведение. Договорите за кредит определят плащанията и правата за вземане на решения с цел защита на заемодателя, като в същото време насърчават смислените решения на кредитополучателите.

* Оригиналният текст на английски език на официалната научна обосновка на наградата може да бъде намерен в „The Prize in Economic Sciences 2016 - Advanced Information: Oliver Hart and Bengt Holmström: Contract Theory“. Nobelprize.org. Nobel Media AB 2014. Web. 26 Nov 2016, http://www.nobelprize.org/nobel_prizes/economic-sciences/laureates/2016/advanced.html.

¹ <http://scholar.harvard.edu/hart/home>

² <http://economics.mit.edu/faculty/bengt>

Идеята, че осъществяването на ползите от сътрудничеството трябва да бъде стимулирано, има дълга история в икономиката. През XVIII век Адам Смит твърди, че договорите за отглеждане и събиране на зърно не създават достатъчно стимули за наемателите да поддържат и да подобряват земята. Честър Бърнард разглежда въпроса за това как работниците могат да бъдат стимулирани да допринасят с усилията си в големи организации.³ Лауреатите на Нобеловата награда за икономика за 2016 г. подхождат към тези стари идеи, създавайки и прилагайки теоретични модели, като по такъв начин формират ново виждане за същността на оптималните договори. Моделите позволяват на изследователите да обосноват още по-добре съществуващите аргументи и да ги използват, за да формулират логични изводи. В резултат от това през последните десетилетия е отбелязан огромен напредък в теорията на договорите. Днес е всеобщо призната практиката проблемите за стимулите да се разглеждат от нейна перспектива. Теорията оказва съществено влияние върху организационната икономика и корпоративните финанси, както и върху други области, например организацията на производството, икономиката на труда, икономиката на публичния сектор, политическите науки и правото.

Класическият договорен проблем има следната структура: принципалът определя даден агент да извърши конкретно действие от негово име и за негова сметка, но не може директно да наблюдава поведението на агента - това създава проблем, свързан с моралния риск. Агентът може да предприеме действия, които увеличават собствената му изгода, но намаляват съвкупната добавена стойност на взаимоотношението. Нека приемем, че принципал е основният акционер на дадена компания, а агент е нейният мениджър. Както отбелязва още Адам Смит, разделянето на собствеността и на контрола в една фирма може да накара мениджъра да взима решения, противоречащи на интереса на акционерите.⁴

За да реши проблема, свързан с моралния риск, принципалът може да предложи схема за компенсации, която обвързва приходите на мениджъра с някакъв (наблюдаем и доказуем) индикатор за резултат. Това се нарича „заплащане за резултат“. Често използвани индикатори за резултат са печалбата на фирмата или цената ѝ на фондовия пазар, но за тях са характерни някои добре известни недостатъци – те могат до голяма степен да зависят от фактори извън контрола на мениджъра, което създава вероятност той да бъде „награден за късмета си“. Логично е, че е желателно компонентът на късмета

³ Laffont and Martimort (2002) представят накратко историята на стимулите в икономическата литература.

⁴ „Не може да се очаква директорите на такива компании..., управлявайки по-скоро парите на други хора, отколкото своите, да се грижат за тях със същата тревожна бдителност, с която партньорите в една частна компания често се грижат за своите... Затова винаги повече или по-малко в управлението на дейностите на такава компания преобладават небрежността и разточителството“ (Smith, 1776, книга 5, гл. 1, ч. 3).

да бъде ограничен, доколкото е възможно, като един от способите за това е резултатите на фирмата да се измерват съотносимо с тези на други компании от същия отрасъл. Много е вероятно обаче някои индикатори за резултат да не са прецизни и да са „шумни“, така че в края на краищата оптималната схема за компенсации да трябва да балансира създаването на стимули със споделянето на риск.

За да се отиде отвъд тези интуитивни идеи, е необходим формален анализ. През 1975 г. нобеловият лауреат за 1996 г. Джеймс Мирлийс получава някои формални резултати, а през 1979 г. Бенгт Холмстрьом създава формален модел, доказан с течение на времето. Освен че извежда характеристиките на оптималния баланс между стимули и споделяне на риска, тази статия на Холмстрьом съдържа и фундаментални резултати по отношение на оптималните индикатори за резултат – изведен е принципът на информираността. Второто поколение модели за решаване на въпроса с моралния риск, разработени от Холмстрьом през 80-те години на миналия век – в някои случаи самостоятелно, понякога в съавторство (най-вече с Пол Милгръм), въвеждат в анализа динамичния морален риск, мултитаскинг, както и други основни проблеми. Тези изследвания оказват сериозно влияние върху икономиката на персонала, а и върху организационната икономика в по-широк смисъл. (Подходът на заплащане за резултат е разгледан подробно във втората част на обзора.)

Да се заплаща за резултати изисква както способност да се оформят достатъчно детайлизирани предварителни договори, така и умение да се измерят и потвърдят резултатите впоследствие, но понякога тези изисквания са трудно изпълними. Да приемем например, че агентът е изследовател, на когото е възложена задачата да разработи нова технология за предприятието на принципала. Заради вътрешноприсъщата на процеса на научна и развойна дейност несигурност може да е невъзможно предварително да се определи точно каква да е иновацията. Освен това нито качеството на новата технология, нито нейното въздействие върху печалбите на принципала не могат да се верифицират впоследствие. Тъй като договорите, базирани на резултати, не биха били от полза в подобна ситуация, е необходим друг подход. Методът на непълното договаряне, създаден от Оливър Харт и съавторите му Санфърд Гросман и Джон Мур, подчертава значението на разпределението на правата за вземане на решения.

Правата за вземане на решения често се определят от имуществените права, т.е. от собствеността. В примера с научната и развойната дейност една от възможностите е агентът да е нает от принципала на фиксирана заплата. В този случай агентът не притежава сила за договаряне впоследствие – принципалът става собственик на всяка иновация и може да я използва свободно. Друга възможност е изследователят да притежава независимо всяка иновация, която разработи. При това положение той може да не допусне принципала да използва новата технология или да му я продаде на цена,

определена в рамките на някакъв процес на договаряне. По презумпция изследователят може да получи по-висока цена, ако технологията е с високо качество. Това означава, че агентът има по-силни стимули, когато е независим изследовател, отколкото ако е на трудов договор, защото доходите му зависят в по-голяма степен от качеството на иновацията. Същевременно независимият изследовател може да няма достатъчно стимули да създаде иновацията точно според нуждите на принципала, защото силата му при договаряне би била по-голяма, ако иновацията има множество възможни алтернативни ползватели.

Въпреки че този пример е стилизиран, той е показателен по отношение на една важна идея – имуществените права създават сила в преговорите, което от своя страна е определящо по отношение на стимулите. Казано по-общо, когато е трудно да се оформи или приложи договор, основан на резултатите, добре разпределените права за вземане на решения могат да създадат достатъчно благоприятни стимули и по този начин да заместят договорно определеното възнаграждение. Тази идея е крайъгълният камък на теорията на непълното договаряне, която има голямо влияние в областта на корпоративните финанси и организационната икономика. Тя намира приложение в анализа на широк кръг проблеми, например за разходите и ползите от сливанията, за разпределението на властта в организациите, за това дали доставчиците на публични услуги могат да са частни, за това как външни за дадена фирма собственици могат да осъществяват контрол върху мениджърите и чрез реструктуриране на корпоративното управление и капиталовата структура. (Разпределението на правата за вземане на решения, както е формулирано в рамките на теорията за непълното договаряне, е представено в третата част на обзора.)

Направеният тук преглед разглежда подробно най-значимите приноси на Оливър Харт и Бенгт Холмстрьом към теорията на договорите, които, както ще стане ясно в рамките на изложението, са силно взаимно допълващи се. Тъй като теорията има твърде много разширения и приложения, които не могат да бъдат обхванати и разгледани детайлно, е избрана извадка на най-важните сред тях.⁵

Другото ограничение на обзора е, че до голяма степен той се абстрахира от психологическите и социологическите аспекти на договарянето, за да се концентрира върху нуждата от балансиране на противоречащи си интереси между рационални и егоистични агенти. Основното допускане, доказано многократно при изследването на различни казуси,⁶ е, че хората реагират на мате-

⁵ За въведение в теорията на договорите вж. Bolton and Dewatripont (2004), Laffont and Martimort (2002) и Salanie (2005).

⁶ Идентифицирането на ефекта на стимулите върху поведението е затруднено от факта, че в повечето случаи договорите, които съществуват, са ендеогенни. Ако индивиди с различни договори имат различни характеристики, не се знае дали разликите в поведението се дължат на различията в договорите, или на тези в характеристиките на субектите. Идеалният експеримент е със случаен подбор – известен пример в това отношение е експериментът за здравно осигуряване

риални стимули. Теорията на договорите обаче не разчита на това агентите да са напълно рационални и егоистични. Много от аналитичните резултати са валидни и при различни психологически и социологически допускания. Всъщност същата теоретична рамка може да бъде използвана за получаването на нови резултати за неегоистични и принудително рационални агенти или за такива с егоистична нематериална мотивация. Пример в това отношение са някои скорошни изследвания, разширяващи традиционната теория, които изясняват защо и кога материалните стимули могат да се провалят в осигуряването на желаното поведение, както и защо понякога е полезно да се създават само слаби стимули.⁷ Самите лауреати наскоро облекчават допусканията за стандартна рационалност.⁸

Накрая, за да се абстрахираме от проблема за неравнопоставеността на страните, допускаме, че те имат симетрична информация по време на сключването на договора. Неравнопоставеността е важна за много от приложенията на теорията. Изследванията, свързани с този въпрос, обаче вече са признати с наградата за 1996 г., присъдена на Джеймс Мирлийс и Уилям Викри за приноса им към икономическата теория за стимули при несиметрична информация, с наградата за 2001 г., присъдена на Джордж Акерлоф, Майкъл Спенс и Джоузеф Стиглиц за анализа им на пазари с несиметрична информация и с наградата за 2007 г., присъдена на Леонид Хурвиц, Ерик Маскин и Роджър Майърсън за разработването на основите на теорията за икономическите институции. И моралният риск, и неравнопоставеният избор пък са основни идеи в трудовете на наградения през 2014 г. за анализа на пазарната сила и регулациите Жан Тирол.

2. Пълно договаряне: Заплащане за резултати

В тази част са разгледани приносите на Бенгт Холмстрьом към теорията на договорите. В първия параграф са представени някои основни въпроси в

RAND, който доказва (противно на очакванията на някои специалисти) съществуването на морален риск при здравното осигуряване (Newhouse et al., 1993; за преглед вж. Aron-Dine et al., 2013). Друг познат пример е изследването на Lazear (2000), анализиращо преминаването от фиксирано към заплащане на парче във фирма за автомобилни стъкла след външна промяна на мениджмънта. Авторът установява, че това генерира увеличение на производството с 44% на работник, като около половината от нарастването се дължи на ефекта на стимулите при средностатистическия работник, а другата половина е в резултат от подбора – по-продуктивните работници избират да работят за компанията. В теренен експеримент с фирма за залесяване Shearer (2004) установява над 203% повишаване на производителността при преминаване от фиксирано заплащане към заплащане на парче. Clemens and Gottlieb (2014) доказват, че увеличение с 2% на премията за здравна застраховка води до 3-процентно подобряване на лекарските грижи от страна на отделните лекари. Asch (1990) открива, че усилията на наборниците на флота се различават в зависимост от стимулите (за още доказателства за ефекта на стимулите върху поведението вж. Nagin et al., 2002 или Bandiera et al., 2005).

⁷ Вж. Francois (2000), Benabou and Tirole (2003, 2006), Besley and Ghatak (2005) и Bowles and Polanyi-Reyes (2012).

⁸ Вж. Hart and Moore (2008), Hart and Holmstrom (2010) и Fehr, Hart, and Zehnder (2011).

контекста на модела принципал-агент, а във втория – част от разширенията на основния модел.

2.1 Договори с оптимални стимули

За свързване на основните приноси ще бъде използвана проста рамка – агентът A работи през даден период за принципала P . Агентът предприема действие a в рамките на интервала $[a, \bar{a}]$. Това генерира разходи $c(a)$ за агента и печалба $\beta = b(a) + \varepsilon$ за принципала, където ε изразява случайния шум. Понеже се интересуваме от конфликта на интереси, приемаме, че и b , и c са нарастващи функции на a , така че при равни други условия принципалът предпочита по-високо a , а агентът по-ниско. Действието a може да бъде разглеждано като „усилието“ на агента.⁹ Да допуснем също, че b и c са диференцирани функции – b е вдлъбната, а c е изпъкнала. За всяка случайна променлива x $E(x)$ и $Var(x)$ обозначават очакваната стойност и вариативността на x . Без да се загуби генерализацията, приемаме, че $E(\varepsilon) = 0$.

Простият модел обхваща основните характеристики на множество важни реални ситуации. Например агентът може да е работник, изпълнителен директор, предприемач, адвокат, фирма или доставчик на публични услуги, а принципалът да е съответно работодател, борд на директорите, доставчик на капитал, клиент, регулаторен орган или публична власт. В много от тези ситуации резултатът е случаен, а споделянето на риска е изключително важен аспект на проблемите на договарянето. Моделът обхваща това чрез шумовия индикатор ε .

Нека с t обозначим плащането (или трансфера) от принципала към агента. Когато $t > 0$, плащането е от принципала към агента, докато при $t < 0$ то е в обратната посока. Тези плащания ще са ограничени от финансовите ресурси, с които разполагат принципалът и агентът. Засега приемаме, че и двете страни имат достатъчно големи ресурси, което позволява да не се взимат предвид такива финансови ограничения. Освен това, тъй като принципалът често е по-богат или по-добре диверсифициран от агента, приемаме, че той е неутрален по отношение на риска, а агентът е склонен да поема такъв. По-конкретно, нека допуснем, че очакваната полезност на принципала е

$$(1) \quad U_P = b(a) - E(t),$$

а очакваната полезност на агента е

$$(2) \quad U_A = -c(a) + E(t) - 1/2[rVar(t)],$$

където $r > 0$ измерва степента на склонност към риск.

⁹ Индикаторът a може да се интерпретира като най-ниското усилие, което може да упражни агентът, без да бъде наказан. Същевременно понякога има смисъл $c(a)$ да не е монотонна променлива. Например работникът може да предпочете да упражни някакво усилие пред пълното бездействие. За да се обхване и този случай, може да се приеме $a \in [0, \bar{a}]$ - с намаляващо $c(a)$ при $[0, \bar{a}]$ и увеличаващо се при $[\bar{a}, \bar{a}]$. При такова положение работникът никога не би избрал $a < \bar{a}$, така че можем да се ограничим до разглеждането само на интервала $[\bar{a}, \bar{a}]$.

● *Сравнение на първите най-добри резултати*

Общият излишък от връзката е

$$(3) \quad U_P + U_A = b(a) - c(a) - 1/2[r\text{Var}(t)],$$

където последният израз е функцията на разходите за поемане на риск на агента.

Да приемем, че едно уникално действие $a^* \in [\underline{a}, \bar{a}]$ максимизира $b(a) - c(a)$. Уникалността на a^* е гарантирана, ако формата на функцията b е изрично вдлъбната, тази на функцията c е изрично изпъкнала, или са изпълнени и двете условия. Използвайки прими за обозначаване на производните, ако допуснем, че $b'(\underline{a}) > 0$ и $c'(\underline{a}) = 0$, това гарантира, че $a^* > \underline{a}$. За удобство приемаме, че $c'(\underline{a})$ е много голямо, така че $a^* < \bar{a}$. Общият излишък се максимизира, ако $a = a^*$, а агентът не поема риск – $\text{Var}(t) = 0$. При това положение резултатът се приема за първи най-добър.

Ако действие a би могло да бъде наблюдавано и ако принципалът би имал възможност да оформи и да се ангажира с договор, който директно свързва трансфера с действието на агента – $t = t(a)$, би било много лесно да се приложи първият най-добър резултат. Принципалът може просто да увеличи разликата $t(a^*) - t(a)$, докато $-c(a^*) + t(a^*) > -c(a) + t(a)$ за всички $a \neq a^*$. Тогава агентът ще е принуден да предприеме действие a^* , а принципалът ще поеме целия риск, свързан със случайната променлива ε . Това би било ефективно, защото принципалът е неутрален по отношение на риска, а агентът е склонен да поема такъв.¹⁰ Ако се добави или извади константа към или съответно от схемата за трансфери t , може да бъде постигнато всяко желано разпределение на излишъка между принципала и агента. За да бъде предотвратено предприемането на „грешното“ действие $a \neq a^*$ от страна на агента, е възможно да се наложи въвеждането на висока материална санкция $t(a) < 0$.¹¹ Допускането, което беше подчертано тук, обаче е, че трансферът може да бъде направен така, че да е директно зависим от действие a . Това е много силно допускане и премахването му от модела води до „класическия“ модел на морален риск.

● *Скрити действия – класическия модел на морален риск*

В класическия модел на морален риск в договора не е възможно да бъде формулирана прогнозна схема за трансфери $t(a)$, което обикновено се дължи на допускането за скрити действия – а не може да бъде наблюдавано. Въпреки

¹⁰ Ако и принципалът, и агентът са склонни да приемат риск, те би трябвало да подпишат втори договор за реализирането на ε , за да оптимизират споделянето на риска. Това би било естествено в случай, при който действията могат да бъдат наблюдавани, а ангажираността е перфектна.

¹¹ Като алтернатива принципалът може да наложи неимуществено наказание (ако такова е възможно) на агента, когато $a \neq a^*$.

това, дори и да има възможност действието да бъде наблюдавано, може да е трудно то да бъде описано по пълен начин предварително, а даже когато може да бъде описано и наблюдавано, съществува вероятност да е невъзможно за съда (или някакъв друг орган, удостоверяващ спазването на договорите) да провери какви действия се предприемат. По отношение на моралния риск в класическата литература се приема, че прехвърлянето се основава върху неточно измерване на резултатите и по-конкретно - на печалбата, която принципалът извлича от действията на агента $t = t(\beta)$. Предполага се, че печалбата $\beta = b(a) + \varepsilon$ може да бъде както наблюдавана, така и проверена от съда, но това е само един неточен индикатор за действията на агента (поради колебанията на ε). Такава често е и реалната ситуация. Например, въпреки че бордът на директорите не може да наблюдава как точно изпълнителният директор управлява фирмата, той следи цените на акциите, както и редица други счетоводни индикатори. От емпирична гледна точка заплащането на типичния изпълнителен директор е силно зависимо от представянето на компанията му на фондовия пазар.¹²

Ако агентът е неутрален по отношение на риска ($r = 0$) и разполага с достатъчно финансови ресурси, проблемът има естествено решение – „договор за франчайз“, при който агентът плаща фиксирана такса f на принципала, а в замяна получава изцяло реализираната печалба $t(\beta) = \beta - f$. Тъй като агентът се превръща в собственик на претенция върху остатъка от печалбата спрямо всеки излишък, който генерира, той има правилните стимули да балансира разходите и ползите – той ще максимизира $b(a) - c(a)$, като избере първото най-добро действие a^* . Агентът поема целия риск, но докато $r = 0$, това не е скъпо за него. Фиксираната такса f може да бъде използвана, за да се разпредели излишъкът между страните по всякакъв желан от тях начин.¹³

¹² Вж. например Murphy (1985). Изследванията, свързани с възнагражденията на изпълнителните директори, ще бъдат разгледани детайлно по-нататък.

¹³ Една от другите интерпретации на оптималните договори е, че агентът купува проекта от принципала за цена f . Това е свързано с идеята на Jensen и Meckling (1976), че ако мениджърът е задължен да стане собственик на част от капитала на фирмата, това премахва моралния риск. Авторите прилагат тази идея към случай, в който дълговото финансиране действа на случаен принцип, което позволява на мениджъра-учредител да запази капитала на фирмата. Innes (1990) създава по-формализиран модел, който определя дълга като оптимален финансов договор при ситуация с неутрални спрямо риска агенти и ограничена отговорност. Ограниченията, свързани с богатството на мениджъра, могат да са обвързващи (в контекста на разглеждания тук модел мениджърът има нужда от достатъчно собствени финанси, за да може да си позволи да плати f). Така инвеститорите няма да финансират даден проект, освен ако мениджърът не притежава достатъчно средства, които да инвестира, за да гарантира достатъчно силни стимули. В няколко разработки Холмстрьом и Тирол (Holmstrom and Tirole, 1997, 1998, 2001) показват как простият модел на ограничения в богатството на мениджъра може да бъде използван за изследване на множество важни въпроси в областта на корпоративните финанси, вкл. и за влиянието на шоковете в богатството върху банковата система, банковите регулации и ролята на отпускането на публична ликвидност на фирмите. Моделът на Холмстрьом и Тирол се превръща във водеща

Тук обаче ще бъде разгледан по-интересният случай, когато агентът е склонен да рискува - $r > 0$, но за него не е оптимално да поеме целия риск. Печалбите от силните стимули при това положение трябва да бъдат претеглени спрямо загубите от неоптималното споделяне на риска. Този баланс между стимули и споделяне на риска е класически проблем на теорията на стимулите.¹⁴ Мирлийс (1975) доказва, че в някои случаи принципалът може да приложи приблизително първото най-добро решение, санкционирайки агента много тежко - $t(\beta) \ll 0$. При такова положение β е със стойност, която е почти невероятно да придобие, ако агентът избере желаното от принципала действие. Това обаче не отговаря на начина, по който изглеждат юридическите договори в съвременното общество – ето защо и последвалите изследвания се концентрират върху случаи, при които решението на Мирлийс (малка вероятност за екстремни наказания) не е приложимо (вж. например Grossman and Hart, 1983a).

•Принципът на информираността

Нека разгледаме една по-обща характеристика на аргументите на Мирлийс – че наградите трябва да се основават на информацията, която реализираната стойност β носи за действие a , когато договорът е оптимално дефиниран. Агентът рационално ще предприеме желаното действие, а принципалът знае това. Въпреки това обаче ключът за оформянето на оптимален договор ще е условната вероятност от наблюдаването на β при различни действия под формата на статистически анализ. Тъй като рискът за агента е свързан с качеството на последния, всякакви данни, които подпомагат този анализ, биха били полезни.

Логично е компенсацията на агента да зависи от променливите (сигналите), които дават информация за действията. Това интуитивно схващане е залегнало в принципа на информираността (Holmstrom, 1979; Shavell, 1979). Ако от формална гледна точка приемем, че принципалът разглежда осъществяването на трансфера t като функция на някакъв сигнал s в допълнение към β , принципът на информираността, както е формулиран и доказан от Холмстрьом (Holmstrom, 1979), предполага, че той ще осъществи трансфера, ако и само ако β не дава достатъчно статистически данни за действие a при определени (β, s) .¹⁵

Този резултат има важно практическо приложение. От гледна точка на

теория при анализа на различни проблеми в сферата на корпоративните финанси и финансовото посредничество (вж. например Plantin and Rochet, 2006 или Adrian and Shin, 2008).

¹⁴ Ранните изследвания на проблемите на моралния риск (Wilson, 1969; Spence and Zeckhauser, 1971 и Ross, 1973) проучват преди всичко и главно специални случаи, в които може да бъде постигнат първият най-добър резултат.

¹⁵ Shavell (1979) доказва частта с „ако“, но не и тази със „само ако“. Изследването на Harris and Raviv (1979) е от същото време, но представя по-малко обобщени резултати по отношение на принципа на информираността.

разгледания модел сигналът s , който е свързан с шума ϵ , е потенциално полезен за принципала, докато един сигнал, който не е свързан нито с a , нито с ϵ , винаги е безполезен. В контекста на схемите за компенсации на мениджърите, техните заплати трябва да зависят не само от счетоводни индикатори и от цената на собствените акции на фирмата, но и от сигнали, които са свързани с цената на акциите, каквито са например наблюдаемите разходи и цени или търсенето на цените на акциите на други компании в същия отрасъл. Свързването на заплащането на мениджъра с тези сигнали спомага за филтриране на ефекта на резултатите на конкретния мениджър от общите резултати в сектора и на макроикономическите флуктуации, които са извън неговия контрол.¹⁶

Принципът на информираността се базира единствено на статистическа обосновка, без да има връзка с параметрите на предпочитанията. Отношението на агента спрямо риска естествено влияе върху цялостната променливост на оптималната схема на трансферите, но относителната важност на различните видове информация трябва да се определя по правилата на оптималния статистически анализ (при който на по-шумните сигнали се дава по-малка тежест).

• *Принципът на информираността в емпиричните изследвания*

Принципът на информираността предвижда, че когато заплащането на агента е свързано с някакъв индикатор за резултат, договорът трябва да бъде променен, така че да филтрира влиянието на екзогенни фактори върху него. Тъй като ползата от промяната се основава само върху статистически предположения, това предвиждане може да бъде тествано, без да се знае с точност каква е склонността към риск на агента (като се допуска единствено, че агентът е склонен да поема такъв). Оказва се, че много висши управленски кадри имат договори, в които липсват такива клаузи, и получават „заплащане за късмета си“, което е в противоречие с принципа на информираността (Bertrand and Mullainathan, 2001).

Това означава, че е възможно на практика да не могат да бъдат оформени оптимални договори. В същото изследване е констатирано, че при фир-

¹⁶ Използвайки идеите на принципа на информираността, Холмстрьом и Тиrol (Holmstrom and Tirole, 1993) изследват ролята на ликвидността на фондовия пазар за определяне на оптималната схема за компенсации и стимули на мениджърите. В техния модел договорът с ефективни стимули включва обвързването на компенсациите на изпълнителния директор с цената на акциите на фирмата, защото фондовият пазар притежава информация, която не може да бъде намерена в данните за сегашните или бъдещите печалби на фирмата. Причина за това е фактът, че информацията на инвеститорите на фондовата борса се инкорпорира в цената на акциите. Цената е по-информативна, когато пазарът за дадена акция е по-ликвиден, защото така инвеститорите могат да извлекат повече печалби от информацията, което от своя страна повишава стимулите им да събират информация за резултатите на фирмата. Авторите използват този модел, за да изследват оптималната структура на собствеността на компаниите, равновесния размер на фондовия пазар и обществената стойност на ликвидността и мониторинга на пазара.

мите с доминиращи акционери има повече такива клаузи, което предполага, че те се управляват по-добре – доминиращият акционер е истински принципал. Ако няма доминиращ акционер, изпълнителният директор може да влияе върху процеса на договаряне и да му бъде „плащано за късмета му“. Това показва как теорията на договорите може да насочва емпиричните изследвания и да изпълнява ролята на призма, през която да се оценяват данните за компенсациите на изпълнителните директори, за да бъде разбрано доброто (или лошото) корпоративно управление.

• *Формата на оптималния договор*

Принципът на информираността е общ резултат, който не зависи от специфични характеристики на предпочитанията или от определена форма на оптималния договор. Какво обаче показва класическият модел на моралния риск за формата на оптималните договори – дали тя наподобява договорите, които на практика съществуват реално?

Допускайки краен брой възможни резултати, Гросман и Харт (Grossman and Hart, 1983a) успяват да изследват формално очертанията на оптималния договор в класическия модел на морален риск.¹⁷ Те извеждат условия, при които $t(\beta)$ нараства в β .¹⁸ В общи линии обаче оптималната схема за трансфери е доста силно зависима от формата на разпределението на шумовия индикатор ε , което често води до сложни нелинейни договори. Всъщност в повечето случаи договорите имат значително по-проста форма, отколкото би могло да се очаква въз основа на този извод.

В придобила широка популярност статия Холмстрьом и Милгрьом (Holmstrom and Milgrom, 1987) твърдят, че сложната форма на теоретично оптималната схема на трансфери отразява една нереалистична характеристика на модела – агентът да предприеме едно-единствено действие, преди да се измерят резултатите. В действителност той може да работи в продължение на седмици, месеци, а понякога и години, преди представянето му да бъде подложено на оценка. Ако в нелинеен договор като този, предложен от Мирлийс, е определена сериозна санкция за представяне под определено равнище, агентът ще разполага с възможността да не достига това ниво чрез

¹⁷ От математическа гледна точка допускането на краен брой резултати има няколко предимства. Първо, ако всеки резултат се реализира с точно определена вероятност, се изключва предположението на Мирлийс (ниска заплаха от екстремно наказание). Второ, предходните изследвания разчитат основно на подхода на т.нар. условие от първи ред, но както установява Мирлийс (Mirrlees, 1975), то невинаги е валидно. Гросман и Харт (Grossman and Hart, 1983a) доказват как този проблем може да бъде разрешен, без да се игнорират условията от втори ред.

¹⁸ Може би е изненадващо, но това условие невинаги е издържано. За да демонстрираме това, нека приемем, че по-малкото вложени усилия носят среден резултат, а големите усилия са свързани с по-висок очакван такъв, но има и известна вероятност от много нисък резултат. При това положение може да е оптимално на агента да се плаща по-малко, когато резултатът е среден, отколкото ако е много слаб, за да не бъде насърчаван да избере по-малкото усилия, въпреки че принципалът има по-голяма печалба при среден резултат, отколкото при много нисък.

промяна в поведението си („gaming“). Всъщност в такъв случай всички нелинейности могат да станат неефективни. В цитираната статия от 1987 г. авторите демонстрират, че ако даден агент с непостоянна абсолютна склонност към риск контролира посоката на брауновото движение, оптималният договор е именно линеен. Линеиността рядко дава възможност за измерване на представянето на агента и за обвързване на заплащането с усреднени индикатори за резултат.

Моделът на Холмстрьом и Милгрьом от 1987 г. обяснява често срещаните договори за разделяне на акции, както и използването на акции за мотивиране на мениджърите. Основната идея е, че нелинейните схеми за компенсация са податливи на гейминг и затова могат да се разглеждат като неефективни. Този извод се потвърждава и от някои емпирични изследвания (вж. Chevalier and Ellison, 1997). Моделът обаче не съумява да обясни защо в много договори е предвидено минимално възнаграждение (например под формата на голяма заплата), което не зависи от резултатите.

•Прост анализ на линейните договори

В модела на Холмстрьом и Милгрьом от 1987 г. оптималната схема на трансфери е линейна в наблюдаваната печалба β :

$$t(\beta) = f + k\beta.$$

Наклонът на трансферната функция k е „интензивността на стимулите“ – колкото по-висока е стойността на k , толкова по-силни са стимулите за агента. Такива договори не само са реалистични, но и са достатъчно гъвкави, за да позволяват анализ на много проблеми.

Моделът има прехвърляема полезност – фиксираният елемент f може да бъде използван за преразпределяне на излишък, без това да влияе на съвкупния разполагаем излишък. Оптималният договор задава действие a и интензивност на стимулите k , така че да максимизира съвкупния излишък (уравнение 3). Ако приемем опростяващото допускане, че функцията на печалбата на принципала има линейната форма $b(a) = \zeta a$, където константата $\zeta > 0$ представя производителността на агента, оптималните a и k се получават от следните две уравнения:¹⁹

¹⁹ За да се достигне до решението, започваме с това, че $\text{Var}(t) = \text{Var}(k\beta) = k^2 \text{Var}(\varepsilon)$, така че уравнение (3) приема вида:

$$(4) \quad U_p + U_a = \zeta a - c(a) - 1/2[rk^2 \text{Var}(\varepsilon)].$$

От уравнение (2) агентът избира да максимизира:

$$(5) \quad -c(a) + k\zeta a - 1/2[rk^2 \text{Var}(\varepsilon)],$$

което отговаря на условието от първи ред в уравнение (7). При диференцирането на (7) от гледна точка на k откриваме, че отговорът на агента на увеличаването на силата на стимулите може да се опише с отношението:

$$(6) \quad da/dk = \zeta/c''(a).$$

$$(7) \quad \zeta k = c'(a)$$

и

$$(8) \quad k = 1/[1+rc''(a) \text{Var}(\epsilon)/\zeta^2].$$

Ако допуснем, че $c'' > 0$, виждаме, че $0 < k < 1$. В общия случай оптималните стимули (k) са по-силни, когато производителността (ζ) е по-висока и когато рискът ($\text{Var}(\epsilon)$) и склонността към риск r са по-ниски.

В граничния случай, при който или рискът, или склонността към риск клони към нула, стойността на k приближава 1 и договорът се превръща в договор за франчайз с агента като собственик на претенция върху остатъка от печалбата. В другия граничен случай – когато рискът или склонността към риск клонят към безкрайност, стойността на k приближава 0 и агентът се превръща в служител на заплата, чиято компенсация не зависи от резултата β .

• Тестване на баланса между стимули и риск

Предвижданията, свързани с баланса между стимули и риск, трудно могат да се тестват директно, тъй като степента на склонност към риск на агента обикновено не се наблюдава от иконометриците. В единия граничен случай договор с фиксирана заплата може да е оптимален за крайно склонния към риск агент, докато в другия неутралният към риск агент трябва да поеме целия риск. Класическата теория обаче прави някои сравнителни статични предвиждания, които не се основават на информацията относно склонността на агента към риск – съгласно теорията при равни други условия е налице отрицателна връзка между риска ($\text{Var}(\epsilon)$) и силата на стимулите (наклонът на трансферната функция).

Допускането за равни други условия обаче може да бъде нарушено чрез системен избор – по-малко склонни към риск агенти (с ниска r) могат да предпочетат да работят в по-рискова среда. И понеже такива агенти не само сами се спират на по-рискови професии, но и оптимално избират повече риск, засягащ връзката между заплащане и резултати, е възможно предвидената отрицателна зависимост да не може да бъде доказана от реални данни (вж. Chiappori and Salanie, 2003).²⁰ Важността на това изкривяване е показана от Akerberg и Botticini (2002), които изследват договорите в селското стопанство в ренесан-

За да се изведе оптималната сила на стимулите, k трябва да максимизира уравнение (4), което от гледна точка на уравнение (6) дава условието от първи ред:

$$\zeta[\zeta/c''(a)] - c'(a) [\zeta/c''(a)] - rk\text{Var}(\epsilon) = 0.$$

Ако използваме уравнение (7), за да елиминираме c' , получаваме уравнение (8).

²⁰ Докато някои изследвания доказват, че изпълнителните директори наистина имат по-силни стимули, когато измерването е улеснено (вж. Aggarwal and Samwick, 1999), други установяват наличието на положителна връзка или липсата на каквато и да е връзка между риска и стимулите (вж. Core, Guay, and Verrecchia, 2003). Доказателствата от областта на франчайз-продажбите и разделението на дялове също са смесени (вж. Lafontaine, 1992, Allen and Lueck, 1992).

сова Италия и откриват убедителни доказателства, че типът на отглежданите земеделски култури е свързан с характеристиките на съответния стопанин – по-малко склонните към риск агенти предпочитат по-рискови култури. След като взимат предвид изкривяването при избора, авторите откриват доказателства в подкрепа на класическата теория.²¹

2.2 Допълнения

В следващите си изследвания Холмстрьом разширява основния модел на морален риск в няколко насоки, като анализира случаи с повече от една дейност и такива с повече от един агент, както и като включва някои по-динамични аспекти в модела. По-нататък ще бъдат разгледани важните приноси в тази насока.

•Мултитаскинг модел

В класическия модел на морален риск действието на агента е в едно измерение и често се разглежда като „усилие“. В много от реалните случаи обаче действията са сложни и многоизмерни, включват различни дейности, които могат да бъдат наблюдавани и измерени само частично (когато въобще това е възможно). Опитът да се възнаграждават единствено действия, които могат да бъдат измерени, може да доведе до неефективно от гледна точка на принципала поведение, тъй като агентите ще се концентрират прекалено много върху онези дейности, за които е по-вероятно да получат награда (за ранно изследване в тази област вж. Kerr, 1975). Както се посочва в друго изследване, „историята на бизнеса е препълнена с фирми, получаващи онова, за което са платили“ (Baker, Gibbons, and Murphy, 1994). Ако например бонусът на определен мениджър е твърде обвързан с краткосрочната печалба, той може да пожертва доходоносни дългосрочни инвестиции, защото те носят по-малко краткосрочни печалби, а ползите от тях са в далечното бъдеще.²²

Формализирането на подобни аргументи изисква модел, в който действията и резултатите са многоизмерни. Такъв мултитаскинг модел е създаден

²¹ Prendergast (2002) предполага друга възможна причина защо допускането за равни други условия може да е грешно, правейки предвидената отрицателна връзка между волатилността и силата на стимулите трудна за идентифициране в реалните данни. В по-рискова среда принципалът може да не знае какво трябва да прави агентът. Затова в такава среда той може да делегира на агента повече отговорности, но за да ограничи поведението му, би било оптимално да създаде схема със силни стимули. Същевременно в по-малко рискова среда принципалът може просто да каже на агента какво точно да прави, да го следи и да му плаща фиксирана заплата.

²² На базата на разработката на Holmstrom and Milgrom (1991) Бенабу и Тиrol (Benabou and Tirole, 2016) доказват, че нарастващата конкуренция за наемането на талантлив изпълнителни директори може да доведе до ескалиране на заплащането за краткосрочни резултати, което от своя страна може да предизвика неефективно намаляване на дългосрочните инвестиции на фирмите.

от Холмстрьом и Милгръом (Holmstrom and Milgrom, 1991).²³ Ако предположим, че агентът предприема две ненаблюдавани действия – a_1 и a_2 , с функция на разходите $c(a_1, a_2)$, и приемем, че $(\partial^2 c / \partial a_1 \partial a_2) > 0$, което означава, че двете действия са заместими от гледна точка на агента, действие a_i дава резултат $\beta_i = b_i(a_i) + \varepsilon_i$. При линейно заплащане за резултат като представеното в модела на Холмстрьом и Милгръом от 1987 г. трансферът от принципала към агента е $t(\beta_1, \beta_2) = f + k_1\beta_1 + k_2\beta_2$.

Да приемем, че е трудно да се измери и награди действие a_1 (вариативността на ε_1 е голяма), но е лесно да се измери и награди действие a_2 (вариативността на ε_2 е малка). Тъй като агентът е склонен към риск, а принципалът е неутрален в това отношение, оптималното споделяне на риска предполага, че първото действие трябва да бъде само леко подкрепено със стимули (k_1 трябва да е малко), но ако то е важно за принципала, стимулите за a_2 също трябва да са слаби, за да се предотврати концентрирането на всички усилия на агента в a_2 . Следователно, за да бъде оптимално ниска интензивността на стимулите, може да е достатъчно само едната дейност или резултат да е труден за измерване.

За илюстрация, ако агентът е учител, a_1 може да е стимулиране на любопитството на учениците, отговорността и способността за самостоятелно мислене, а a_2 – подготовка за постигане на добри резултати на тест. По-широкият набор от умения, свързан с a_1 , може да бъде оценен при наличието на значителен шум, а опитът да се стимулира тази дейност чрез обвързване на заплатата на учителя с подобен индикатор ще го принуди да поеме прекалено голям риск. Стимулирането само на a_2 , например чрез обвързването на заплатата на учителя с оценките на учениците на стандартизирани тестове, би накарало учителя да negliжира преподаването на по-широката група от умения. Така оптималният договор за учителя може да определя фиксирана заплата без никакви (изрични) стимули в заплащането. Това подчертава една важна характеристика на принципа на информираността – че препоръката да се обвърже заплащането на агента с някакъв информативен индикатор за усилията може да бъде приложена само в най-простите случаи, в които усилието е едноизмерно. В по-сложни ситуации, когато принципалът иска да насърчи постигането на баланс между няколко дейности, при определянето на заплащането на агента може да е оптимално да бъде игнорирана част от свързаната с резултатите информация.

Мултитаскинг моделът допринася да се разберат и много други характеристики на организацията освен договорите за компенсация. Ако например разходите на агента за осъществяването на дадена дейност са много ниски, тъй като той получава някаква собствена (но неизмерима от гледна точка на

²³ Baker (1992) използва подобен модел в ситуация, при която целта на принципала не е директно измерима, а страните могат да договарят само за индикатори, които не са пряко свързани с целта на принципала. Подобно на случая с мултитаскинга, това обикновено води до по-ниски стимули за резултат в оптималния договор.

принципала) възвръщаемост от нея (или просто предпочита да я извършва), принципалът отново трябва да се увери, че агентът не насочва цялото си внимание към тази дейност. Когато например агентът е изследовател със силен интерес към фундаментални некомерсиални изследвания, неговият работодател (принципалът) или трябва да му забрани да предприема такива изследвания, или трябва да създаде силни стимули за извършването на останалите дейности. Един от начините за постигане на това е да се позволи на изследователя сам да си бъде ръководител. Тогава той получава пълна свобода, но му се плаща единствено за стойностните от търговска гледна точка изследвания. Холмстрьом и Милгръм (Holmstrom and Milgrom, 1994) разширяват простия мултитаскинг модел и доказват, че високите стимули за резултат, притежанието на активи от страна на работника, както и свободата му от директен контрол са взаимодопълняеми инструменти за мотивиране на персонала. По този начин моделът обяснява емпиричните наблюдения, че обикновено слабите стимули се съчетават с липсата на право на вземане на решения, докато наличието на такова право се комбинира с високи стимули.

•Емпирични доказателства на мултитаскинг модела

Основното допускане, стоящо зад мултитаскинг модела на Холмстрьом и Милгръм (Holmstrom and Milgrom, 1991, 1994), е, че агентите ще пренасочат усилията си от некомпенсираните (нестимулирани) дейности към компенсирани (стимулирани). Такова поведение е документирано в множество емпирични изследвания. При теренен експеримент в китайски фабрики Hong et al. (2013) установяват, че когато се въведе схема на бонуси за произведени бройки за определено време, резултатите нарастват, но качеството се понижава. Glewwe, Ilias и Kremer (2010) провеждат теренен експеримент, при който на някои учители се плаща на базата на резултатите от тестовете на техните ученици. Авторите отбелязват, че преподавателите, които получават парични стимули, изразходват повече време, за да подготвят студентите си за реална тестова ситуация, но има малко доказателства, че те преподават повече или по-качествено по съответните предмети. Bergstresser и Philippon (2006) показват, че изпълнителните директори, чиято схема за компенсации е по-тясно зависима от цената на акциите и притежанието на опции, правят повече манипулации, свързани с краткосрочните печалби. Такива изпълнителни директори продават също и необичайно големи обеми капитал и опции през годините, в които действията, свързани с печалбите, имат позитивен резултат.

Според мултитаскинг модела, ако определена важна за принципала дейност е трудна за оценяване, стимулите трябва да са слаби за всички дейности. Използвайки данни от BLS Industry Wage Survey, Brown (1990) открива, че стимулиращото заплащане – например заплащането на бройка, се среща обикновено при професии, включващи тесен кръг рутинни дейности. Тъй като такъв тип професии често са онези, при които работниците могат лесно да заместват една дейност с друга и при които някои важни за принципала дей-

ности се измерват трудно, получените резултати подкрепят (най-малкото косвено) мултитаскинг модела.

По-директни емпирични доказателства за мултитаскинг модела могат да бъдат намерени в изследването на Slade (1996) на договаряне между петролни компании и бензиностанции. Бензиностанциите предлагат множество други услуги освен продажбата на бензин, например ремонт на автомобили и продажба на стоки от първа необходимост, като заместимостта и допълняемостта на тези дейности са различни. Когато агентът предлага и ремонт на автомобили, у петролната компания могат да се породят опасения, че бензиностанцията ще отделя твърде много усилия за промотиране на ремонтната си дейност, така че моделът предвижда използването на по-чувствителен към резултатите договор за предотвратяване на подобно поведение. Това обаче не е проблем, когато страничната дейност на бензиностанцията е магазин за стоки от първа необходимост, защото клиентите обикновено използват възможността да заредят колите си, докато посещават магазина (и обратно). В този случай моделът предвижда договор с по-слабо обвързана с резултатите интензивност на стимулите за продажба на гориво, тъй като петролните компании предпочитат да поемат риска от допълващи се продажби. Slade (1996) наистина намира емпирични доказателства, потвърждаващи мултитаскинг модела – налице са по-чувствителни към резултатите договори за продажба на гориво, когато другата дейност, извършвана от бензиностанцията, е по-лесно заменяема с продажбата на бензин (ремонт на автомобили), и по-слабо чувствителни към резултатите договори, когато останалите дейности са допълнителни спрямо продажбата на бензин (магазин за стоки от първа необходимост).

● *Стимули в екипите*

Редица производствени процеси изискват сътрудничеството между множество агенти. Ако възможностите за измерване са ограничени само до съвкупния резултат, може да е трудно чрез договора да се предоставят оптимални стимули на всеки от агентите, тъй като всеки индивидуален агент има стимул да разчита на усилията на останалите от екипа. Проблемът е, че даден агент, който мами, полагайки по-малко старание, не може да бъде идентифициран, когато съвкупният резултат е единственият индикатор за усилието. Това е познато като проблем с моралния риск в екипите, а основополагащо и тук е изследване на Холмстрьом (Holmstrom, 1982a). В него той доказва, че ако компенсацията на агентите включва споделянето на определен съвкупен резултат, както е например при партньорството, резултатът винаги ще бъде неефективен. За да бъдат запазени стимулите, трябва да се включи трета страна („budget breaker“), която може да създава стимули, като отнеме резултата от екипа в случай на посредствено представяне. Това обосновава предоставянето на собствеността на фирмите на трета страна - собственик на претенция върху остатъка от печалбата, както и обяснява защо фирмата трябва да търси

външно финансиране, за да може да надхвърли бюджетните си ограничения.²⁴ Холмстрьом (Holmstrom, 1999) разглежда въпроса за това как тази идея може да бъде вписана в по-общата теория на фирмата.

Холмстрьом (Holmstrom, 1982a) подчертава също и една от потенциалните ползи на екипите от гледна точка на оформянето на договори за стимулите – че съвкупният резултат на екипа може да допринесе за филтриране на шума при договора за резултат на индивидуалните агенти. Това означава, че съвкупното представяне може да е полезен сигнал за усилието, което агентът полага над индивидуалното му представяне, като в такъв случай (според принципа на информираността) то трябва да бъде включено в оптималния договор. По-точно, ако едни и същи външни фактори оказват влияние върху резултата, произвеждан от различни агенти от определен екип, относителното представяне на агента, сравнено с това на останалите членове на екипа, ще е по-информативен сигнал за неговото индивидуално усилие, отколкото за абсолютното му представяне.

• *Кариерно развитие*

Агентите, които се притесняват за бъдещата си кариера, имат стимул да работят още по-усърдно при прости договори с фиксирана заплата. Според лауреата на Нобеловата награда за икономика за 2013 г. Юджийн Фама стимули, свързани с кариерното развитие, могат да решат проблема с моралния риск, без да има нужда от изрично базирани върху резултатите договори (Fama, 1980). Идеята за кариерното развитие е формализирана от Холмстрьом (Holmstrom, 1982b).

За да създаде по-силни стимули, принципалът може да обещае високи бъдещи заплати на агентите, които се представят добре в момента. Дали такова обещание обаче е надеждно гарантирано? В модела на Холмстрьом за кариерно развитие настоящото представяне на агента зависи както от усилието му, така и от способностите му, като и двете не могат да бъдат наблюдавани. Доброто настоящо представяне означава, че вероятно способностите на агента са високи, а това го прави по-атрактивен не само за сегашния му принципал, но и за други работодатели. Конкуренцията за услугите на такъв агент прави напълно достоверно допускането, че бъдещата му заплата зависи от настоящото му представяне. Следователно агентът има мотив да се представя по най-добрия възможен начин, дори и ако договорите не съдържат изрична схема от стимули.²⁵

²⁴ Legros и Matsushima (1991) и Legros и Matthews (1993) обаче показват, че често могат да бъдат прилагани малки отклонения от профила на първото най-добро действие, които позволяват на принципала да идентифицира мамещите индивиди по-лесно. Тогава е възможно да се приложи близко до първото най-добро усилие с помощта на схеми на стимулите, които винаги задоволяват бюджетния баланс.

²⁵ Lazear и Rosen (1981) представят различна гледна точка за кариерното развитие в организациите. В техния модел принципалът дава стимули, като поема задължението да повиши най-

Разглеждайки въпроса по-формално, да предположим, че има два периода - $t = 1$ и $t = 2$. Способностите на агента, обозначени с θ , са едни и същи и в двата периода. Основно допускане тук е, че нито принципалът, нито агентът първоначално знаят стойността на θ , а тя се извежда от представянето на агента в първия период.²⁶ Във всеки период t агентът избира усилие $a_t \in [\underline{a}, \bar{a}]$ и произвежда резултат $\beta_t = b(\theta + a_t) + \varepsilon_t$. Ако приемем, че не е възможно оформянето на изрично основани върху представянето договори, заплатата за период $t - w_t$, трябва да е независима по отношение на β_t . Конкуренцията на трудовия пазар обаче гарантира, че w_2 ще е обвързана с β_1 . По-точно w_2 ще е равна на рационалните очаквания на пазара за стойността на β_2 , която зависи от вече реализирания β_1 . Ясно е, че агентът няма причина да работи усилено през втория период, защото кариерата му наближава своя край, така че $a_2 = \underline{a}$. През първия период обаче той има стимул да изгражда репутацията си, произвеждайки висок резултат, като по този начин убеждава пазара в това, че е способен. Ако за опростяване приемем, че агентът е неутрален спрямо риска, той ще избере да максимизира $-c(a_1) + \delta E(w_2)$, където $c(a_1)$ е началният му разход за усилие, а $\delta < 1$ - дисконтовият фактор.

Моделът потвърждава, че въпросът за кариерното развитие може да породи проблеми с морален риск – тъй като w_2 нараства в β_1 , а β_1 се увеличава в a_1 , агентът ще зададе $a_1 > \underline{a}$, така че да повиши $E(w_2)$. Всъщност е много възможно a_1 да надхвърли първото най-добро ниво, въпреки че $a_2 = \underline{a}$ очевидно е под първия най-добър резултат.²⁷ Ключовата идея, която произтича от формализацията на кариерното развитие на Холмстрьом, е, че стимулите ще са небалансирани с течение на времето, а равновесните нива на усилията в общия случай няма да са оптимални от гледна точка на обществото. Агените ще работят усилено в началото на кариерата си (когато въпросът за кариерното развитие е от голяма важност), но усилията им ще намаляват с течение на времето (когато този въпрос започне да придобива малко или никакво

производителния работник на по-висока позиция с по-голяма заплата. Всъщност вероятно е по-лесно работникът да се довери на политика на повишения, отколкото на схема със заплащане за резултат, ако такъв тип ангажираност може да бъде потвърдена и за външни за фирмата агенти.

²⁶ Ако приемем наличието на асиметрична информация, т.е. че (само) агентът знае стойността на θ в началото, ситуацията е още по-сложна и изисква подаването на сигнал от агента. Въпреки това повечето от идеите на простия модел остават валидни и при сигнално равновесие.

²⁷ Ако опростим, приемайки, че $\varepsilon_t = 0$, лесно можем да докажем, че a_1 ще надвишава първия най-добър резултат, когато b е напълно вдлъбната, а δ е достатъчно близо до 1. Логично е вдлъбнатостта да означава, че увеличаването на очакванията на пазара по отношение на θ ще има много голямо въздействие върху очакваната производителност през втория период, защото $a_2 = \underline{a}$. Това означава, че агентът, който мисли за бъдещето (с висок δ), има много силен стимул да повиши преценката на пазара за θ . От формална гледна точка очакванията на пазара предполагат $dw_2/da_1 = b'(\theta + \underline{a})$ при равновесие. Условието от първи ред за агента, което определя избора му на a_1 е $-c'(a_1) + E(b'(\theta + \underline{a})) = 0$. Обратно, първият най-добър резултат се определя от $-c'(a_1^*) + \delta E(b'(\theta + a_1^*)) = 0$. Понеже b е изрично вдлъбната функция, δ е близо до 1, а $a_1^* > \underline{a}$, получаваме, че $a_1 > a_1^*$. Разбира се, ако δ е с ниска стойност, кариерното развитие не би било важно и $a_1 < a_1^*$.

значение). Ако е възможно оформянето на изрично основани върху резултата договори, те биха могли да компенсират по-нататъшната неефективност, като предоставят изрични стимули на работниците, приближаващи пенсиониране (вж. Gibbons and Murphy, 1992). За млади работници, при които кариерното развитие е важно, изричните схеми на стимули могат да са ненужни или дори да влияят негативно.

Моделът на кариерно развитие е приложен към случай, когато агентът е мениджър, който прави инвестиционен избор (Holmstrom and Ricart i Costa, 1986). В този модел младите мениджъри имат мотивация да вложат повече, за да подадат сигнал за способностите си, и така показват, че разпределянето на части от капитала, с който мениджърът разполага за инвестиции, може да е оптималният отговор на тяхното поведение. Според авторите това се потвърждава от сложните процедури за капиталово бюджетиране, наблюдавани при фирмите.

Важни допълнения към основния модел на кариерното развитие са изследванията на Stein (1989), Scharfstein и Stein (1990) и Dewatripont et al. (1999a, 1999b). Моделът намира широко приложение и в политическата икономия и политическите науки за моделиране на поведението на кариерно мотивирани политици, които отдават по-голямо значение на преизбирането си, отколкото на бъдещата си заплата (вж. Lohmann, 1998; Persson and Tabellini, 2000). В този случай някои политици са по-продуктивни от други, което се оценява от по-склонните да ги преизберат гласоподаватели. Това дава по-силни стимули на политиците да вложат повече усилия, особено преди предстоящи избори, което може да генерира „политически бизнес-цикъл“.

В модела на кариерно развитие фирмите не предлагат дългосрочни договори, а заплата се определя във всеки от периодите въз основа на очакваните от работника резултати. Какво се случва, ако компаниите поемат дългосрочни задължения, а работниците – не, т.е. те винаги имат свободата да напуснат. Подобен модел с „асиметрични задължения“ е разработен от Харис и Холмстрьом (Harris and Holmstrom, 1982) за трудови договори при непълна, но симетрична информация, където производителността на всеки работник се разкрива с течение на времето. Авторите доказват, че оптималното динамично споделяне на риска изисква заплатите никога да не намаляват и да се увеличават само когато пазарът повиши оценката си за качеството на работника. Това обяснява защо приходите могат да имат положителна връзка с опита, дори и когато производителността се контролира. Въпреки че изследването разработва модел в контекста на трудовия пазар, идеята за асиметричните задължения е от съществено значение и за много други области, например застрахователния пазар, където информацията за характеристиките на агента се разкрива с течение на времето (Hendel and Lizzeri, 2003).

• *Емпирични доказателства за модела на кариерно развитие*

Емпиричните проучвания подкрепят идеята, че стимулите в организациите зависят както от възможностите за кариерно развитие, така и от запла-

щането за резултат.²⁸ Gibbons и Murphy (1992) откриват, че схемите за компенсации проявяват най-голяма чувствителност по отношение на производителността при изпълнителни директори, които са близо до пенсиониране. Това потвърждава тезата, че изричните стимули са по-важни, когато се отдава по-малко значение на въпроса за кариерното развитие. Съвместното използване на имплицитни стимули за кариерно развитие и на изрични договорни стимули за резултат може да обясни липсата на промени в договорите, т.е. очевидната неприложимост на принципа на информираността, която вече беше разгледана. Може да се окаже, че оценката на представянето се извършва главно чрез решенията на принципала за повишение или съкращаване на работници, а не чрез изрични договори. В подкрепа на тази идея Morck et al. (1989) показват, че текучеството на изпълнителните директори нараства, когато дадена фирма се представя под средното за отрасъла си равнище.²⁹

Hong и Kubik (2000, 2003) представят доказателства за важността на кариерното развитие при анализаторите на ценни книжа. В първото изследване авторите установяват, че неопитните анализатори е по-вероятно да действат „на стаден принцип“, т.е. да правят прогнози, които се отклоняват в малки граници от пазарния консенсус. Това потвърждава модела на кариерно развитие с много агенти (вж. Scharfstein and Stein, 1990) – неопитните анализатори могат да загубят повече, ако срешат в преценката си, защото съществува по-голяма неяснота относно способностите им, и затова се опитват „да не изпъкват сред тълпата“.

Hendel и Lizzeri (2003) разглеждат модел със симетрична информация и несиметрични задължения, основан на Harris и Holmstrom (1982), но приложен към застрахователния, а не към трудовия пазар. При наличието единствено на краткосрочни договори клиентът би бил изложен на риска от увеличаващи се премии, ако се появи информация за влошаване на здравето му. Обратно, ако застрахователната компания поеме задължението да не повишава премията, по-често ще бъдат „предплащани“ дългосрочни договори – началните премии ще са относително големи, но с течение на времето ще се понижават. Такова поведение привлича клиентите и осигурява динамично застраховане – агентите с влошаващо се здраве печелят от това, че плащат

²⁸ За задълбочен анализ на данните за персонала и заплатите в отделни фирми вж. Baker, Gibbs and Holmstrom (1994a, 1994b). Резултатите показват, че повишенията и заплащането за резултат се използват заедно като стимули.

²⁹ Jenter и Kanaan (2015) и Kaplan и Minton (2012) доказват, че текучеството на изпълнителните директори е силно обвързано: *първо*, с представянето на фирмата във времето; *второ*, с представянето ѝ в рамките на съответния отрасъл; *трето*, с общото представяне на фондовия пазар. Следователно външните шокове се филтрират само частично, така че изпълнителните директори понякога са уволнявани донякъде и заради лошия си късмет. Kaplan и Minton (2012) предлагат алтернативно обяснение – когато отрасълът се представя зле като цяло, е по-ефективно фирмата да бъде реструктурирана, което може да наложи наемането на различен управленски екип.

по-малко. Авторите установяват, че теорията много добре обяснява формата и разнообразието на договорите за животозастраховане в САЩ, които действително са с предварително плащане.³⁰ Изненадващо е изключението, потвърждаващо това правило – липсват предплатени договори за смърт при злополука, защото при тях информацията за характеристиките на клиента е от много малко значение.

3. Непълно договаряне: разпределение на правата за вземане на решения

Тук са представени изследванията на Оливър Харт в областта на теорията на непълното договаряне. В първия параграф са изложени най-важните идеи на тази теория, във втория са разгледани нейните теоретични основи, а в третия – някои от приложенията ѝ.

3.1 Основни идеи

В предходната част беше описан класическият модел на моралния риск, в който договарящите се страни оформят предварителни договори, базирани върху резултата, и прилагат принципа за подходящо възмездяване впоследствие. Както вече беше отбелязано обаче, при измерването на представянето могат да възникнат затруднения. Дори и ако съществува възможност представянето да се оцени впоследствие, може да е трудно предварително да се подготви детайлизиран договор, определящ точно кои негови аспекти ще бъдат награждавани. А и дори да бъде оформен такъв договор, има вероятност да се появят усложнения при налагане на спазването му, защото е възможно дадена трета страна (например съдия) да не може да верифицира представянето впоследствие. От гледна точка на трудностите, свързани с оформянето и налагането на спазването на детайлизирани договори, не е изненадващо, че голяма част от реално съществуващите договори са непълни в много отношения. Това е мотивацията, която обосновава разработването на подхода на непълното договаряне, създаден от Оливър Харт и неговите съавтори.

•Права за вземане на решения и имуществени права

Една от основните концепции в литературата, свързана с непълното договаряне, е, че внимателното разпределяне на правата за вземане на решения може да замести определените в договор награди. Тъй като едно от главните средства за разпределяне на правата за вземане на решения е

³⁰ Причина за разнообразието от съществуващи договори са разликите в готовността на клиентите да плащат предварително, която пък от своя страна може да бъде обяснена с недостатъците на капиталовите пазари.

собствеността, теорията на непълното договаряне създава богата теоретична обосновка по отношение на имуществените права. Според Харт „собствеността на даден актив върви заедно с притежаването на контролни права върху остатъка от печалбата за този актив; собственикът има правото да използва актива по всякакъв начин, който не е забранен от предишен договор, обичай или закон“ (Hart, 1989, p. 1765).

От гледна точка на простия модел, описан в началото на предходната част, нека приемем, че директното договаряне на схема за трансфери $t(\beta)$ е невъзможно. Вместо това трансферите могат да бъдат осъществявани чрез други договорни клаузи, най-вече чрез разпределение на имуществени права. Тъй като при това положение споделянето на риск не играе никаква роля, можем да премахнем шумовия индикатор ε .

Нека първо разгледаме един много обикновен пример – агентът произвежда някакъв резултат, който има стойност $\beta = b(a)$ за принципала, но може да се употреби и по други начини. Изчисляваме стойността на най-добрия алтернативен начин на употреба с помощта на диференцираната функция $v(a)$, където $0 < v(a) < b(a)$ и $0 < v(a) < b(a)$ за всички $a \in [\underline{a}, \bar{a}]$. Страните решават кой ще притежава крайния резултат предварително (преди агентът да реши да извърши действие a). В предходната част резултатът по презумпция беше приет за собственост на принципала. Ако обаче нито a , нито β могат да бъдат договаряни, при собственост на принципала агентът не получава никакъв дял от β и затова ще зададе $a = \underline{a}$, за да минимизира $c(a)$. Обратно, ако резултатът е собственост на агента, той може да откаже да го предаде на принципала, като по този начин ще получи най-малко $v(a)$. Същевременно агентът може да получи още повече, ако се договори да търгува с принципала, след като резултатът е произведен. При положение, че двете страни имат еднаква сила на договаряне, трансферът ще бъде:

$$t = v(a) + 1/2(b(a) - v(a)) = 1/2(b(a) + v(a)).$$

Очаквайки този резултат, при собственост на агента той избира a , така че да максимизира $-c(a) + (b(a) + v(a))/2$. Агентът ще предпочете a , което е по-голямо от $\underline{a}$, но е по-малко от a^* , така че излишъкът при собственост на агента ще е по-голям от този при собственост на принципала, но ще е по-малък от първия най-добър.

● *Непълно договаряне и теорията на фирмата*

Концепцията, че непълнотата на договорите предполага, че правата на собственост имат голямо значение, е доста обща и води до създаването на формална теория относно ограниченията на фирмата. Основните идеи, стоящи зад тази теория, произтичат от статията на лауреата на Нобеловата награда за икономика за 1991 г. Роналд Коуз за теорията на фирмата. Той твърди, че фирмите могат да организират някои трансакции по-ефективно от пазарите

(Coase, 1937). За разлика от пазарните транзакции по-голяма част от икономическата дейност вътре във фирмите не е регулирана с изрични договори. Лауреата на Нобеловата награда за икономика за 2009 г. Оливър Уилямсън доразвива тези идеи и създава широка, макар и в голямата си част неформализирана теория на фирмата, основаваща се на непълното договаряне, позната в литературата като икономика на транзакционните разходи (вж. Williamson 1971, 1975, 1979, 1985).

Първоначално Уилямсън подчертава неефективността впоследствие, създадена от процеса на преговори, но по-късно пренасочва вниманието си към стимулите за предварителното осъществяване на специфични за определен вид отношения инвестиции. Това се избистря в „проблема на задържането“, проучен в статията на Klein, Crawford и Alchian (1978). Такъв проблем възниква, когато независими агенти се въздържат да направят определени, специфични за даден вид отношения, инвестиции, от страх последните да не бъдат „задържани“, т.е. да не получат достатъчна възвръщаемост от инвестициите си. Това мотивира интеграцията. За да обясни защо има вероятност интеграцията невинаги да е полезна, Уилямсън разглежда възможната неефективност, причинена от бюрократичния начин на вземане на решения, но и тук в общи линии аргументите не са формализирани. Ако размерът на компанията е ограничен от мениджърите, защо да не е възможно две фирми да се интегрират при запазване на същите управленски задачи? Уилямсън (1985, гл. 6) предлага достоверни, макар и неформални, аргументи в подкрепа на това, че с властта може да се злоупотребява, за да се улеснят неефективни трансфери. Именно в изследването на Гросман и Харт (Grossman and Hart, 1986) обаче е разработена теоретичната рамка, която обхваща както разходите за, така и ползите от интеграцията.³¹

Веднага може да се направи изводът, че в някои случаи е възможно интеграцията да надхвърля необходимите граници. От днешна гледна точка това може да изглежда съвсем естествено, но всъщност за теорията на фирмата е много по-трудно да обоснове липсата на интеграция, отколкото нейното използване. Преди Гросман и Харт да издадат първите си изследвания, не съществува убедителен формален аргумент за това, че наред с ползите, за интеграцията може да са необходими и разходи. Холмстрьом изтъква, че „теорията на Гросман и Харт за имуществените права на собственост е първата, която обяснява по прост начин защо пазарите са толкова критични по отношение на организационния избор. Достойнството на пазарите (липсата на интеграция) е, че предприемачите, които са собственици, могат да упражнят правото си на задържане. Това право е мощен двигател на пред-

³¹ Grout (1984) създава първия формален модел на инвестиции, които са по-малко от необходимото, което е причинено от задържане. Гросман и Харт (Grossman and Hart, 1986) обаче са първите, които проучват какви са различните последици от задържането при промяна на структурата на собствеността, като правят ключовото наблюдение, че собствеността върху даден актив определя контролните права върху остатъка от печалбата.

приемаческите стимули както в моделите, така и в реалния живот. Разбира се, изборът играе ключова роля и в неокласическите модели, но както той, така задържането никога не са основните движещи фактори на организацията“ (Holmström, 2015, p. 2).

Освен това, докато икономиката на транзакционните разходи изследва ограниченията на фирмата, Гросман и Харт отиват една стъпка по-напред – техният модел не само показва къде трябва да бъдат границите на фирмата, но и прави конкретни предвиждания относно това кой трябва да притежава конкретен актив. Всъщност собствеността трябва да бъде предоставена на страната, която прави най-голямата невъзможна за включване в договор (извън-договорна) инвестиция. Липсата на интеграция, т.е. случаят, в който и двете страни притежават собствените си активи, е оптимален, когато техните инвестиции са еднакво важни за получаването на резултата.

• *Структура на собствеността и стимули за инвестиции*

Гросман и Харт (Grossman and Hart, 1986) проучват как стимулите да се правят извъндоговорни инвестиции зависят от собствеността на активите. В техния модел две фирми - например доставчик нагоре по веригата и производител надолу по веригата, трябва да си сътрудничат, за да се произведе дадена потребителска стока. И двете страни правят специфични за отношението помежду им инвестиции. Договорите са непълни, защото фирмите не могат да постигнат официално споразумение нито за нивото на инвестиции, нито за разпределението на излишъка. Стимулт на всяка компания да инвестира в отношението зависи от очаквания ѝ за споделяне на излишъка, което от своя страна е свързано със от собствеността върху материалните активи. Възможните структури на собственост са: доставчикът да притежава всички активи (вертикална интеграция нагоре по веригата), активите да са изцяло собственост на производителя (вертикална интеграция надолу по веригата) или всяка фирма да владее собствените си активи (липса на интеграция). Моделът включва няколко ключови компонента от по-ранния подход на транзакционните разходи – непълно договаряне, специфични за отношението инвестиции и задържане. В модела на Гросман и Харт от 1986 г. обаче разходите и ползите от различните структури на собственост са изведени единствено на базата на тяхното въздействие върху специфичните за отношението инвестиции. Теорията не предполага никаква последваща неефективност, причинена от процеса на преговори или от бюрократичен начин на вземане на решения.

За да стане ясно как собствеността на материалните активи определя стимулите при непълно договаряне, се връщаме към рамката принципал-агент. Да предположим, че действието на агента *a* е инвестиция в човешки капитал („знание“), която е необходима, за да се реализира производството. В този опростен пример принципалът не прави никакви инвестиции. За производството на резултати са нужни и материални активи – например една машина.

Ако агентът не разполага с достъп до нея, производството не може да се осъществи. Ключовото допускане тук е, че този, който е собственик на машината, решава кой да има достъп до нея. Това означава, че собствеността върви заедно с право на забрана, което от своя страна оказва влияние върху условията на търговия. Ако агентът е собственик на машината, той ще бъде с по-силни позиции в преговорите си с принципала, като по този начин ще получи възможност да повиши дела си от излишъка. Това увеличава мотивацията на агента да инвестира в човешки капитал.

Ако принципалът притежава машината, е налице вертикална интеграция, а когато собствеността е на агента, интеграция липсва. Ако принципалът притежава машината, той има право да откаже на агента да я използва. Тогава, тъй като за да се осъществи производството, са необходими и машината, и човешкият капитал на агента, приемаме, че печалбата $b(a)$ се разделя поравно между двете участващи в този процес страни, така че трансферът от принципала към агента е $t = b(a)/2$. Следователно при собственост на принципала агентът ще избере инвестиция a_P , която максимизира $b(a)/2 - c(a)$. Нека си припомним, че първото най-добро a^* максимизира $b(a) - c(a)$. Оттук следва, че $a_P < a^*$, т.е. инвестициите са по-малко от необходимите.

Когато собствеността е на агента, той не е зависим от принципала по отношение на способността си да произвежда, защото може едностранно да получи $v(a)$ от алтернативния начин на използване на машината. Тъй като $b(a) > v(a)$, можем да очакваме, че принципалът и агентът все пак ще се съгласят да търгуват, но в случая условията ще са по-благоприятни за агента. Логично е неговият дял от излишъка да нараства съотнесимо с размера на $v(a)$. Следвайки модела на Гросман и Харт от 1986 г., да допуснем, че трансферът от принципала към агента е:

$$t = v(a) + (b(a) - v(a))/2.$$

Това означава, че двете страни разделят разликата между това, което биха могли да спечелят сами, и онова, което биха могли да спечелят заедно. Затова и при собственост на агента той ще избере инвестиция a_A , за да максимизира

$$-c(a) + v(a) + (b(a) - v(a))/2$$

Решението задоволява условието $a_P < a_A < a^*$, така че собствеността на агента създава по-голям излишък от тази на принципала. При собственост на агента трансферът зависи от външната му възможност $v(a)$, която увеличава маргиналната възвръщаемост на агента от инвестицията. Независимо от това чия е собствеността обаче, в този прост пример инвестицията винаги ще бъде с по-малка стойност от първата най-добра.³²

³² Получаваме $a_A < a^*$ от допускането, че v се увеличава по-бавно в сравнение с b . Ако вместо това v нараства бързо в разглеждания интервал, собствеността на агента може да доведе до

Моделът на Гросман и Харт от 1986 г. е по-симетричен от разглеждания тук опростен пример – всяка страна е собственик на по един актив и прави инвестиция. Или всяка от тях запазва правото на собственост върху актива си (липса на интеграция), или едната страна купува актива на другата (интеграция). И двете възможности могат да бъдат оптимални в зависимост от това коя форма на собственост оказва най-добър ефект върху инвестициите. Когато например активите са с висока допълняемост, достъпът само до единия от тях не генерира маргинална възвръщаемост от инвестициите, която да е по-голяма, отколкото, ако няма достъп до нито един актив. В този случай е оптимално да съществува някаква форма на интеграция – или принципалът, или агентът трябва да е собственик и на двата актива. Ако пък достъпът и до двата актива не създава по-висока маргинална възвръщаемост от инвестициите в сравнение с достъпа само до единия от тях, тогава е най-благоприятно да няма интеграция.

Постановката с две фирми на Гросман и Харт от 1986 г. обаче не позволява да се разглеждат големи корпорации с множество отдели, клиенти и доставчици и с хиляди служители. Във връзка с това Харт и Мур (Hart and Moore, 1990) разработват теорията за имуществените права за среда с много страни и много активи, като включват и по-широка рамка на производството, особено по отношение на допълняемостта между активите, както и между тях и хората.

• *Множество страни, инвестиции и активи*

Нека засега запазим презумпцията, че има две страни – агент и принципал, но вече са налице много производствени активи и двете страни инвестират в развитието на човешки капитал. С a и p обозначаваме инвестиционните нива съответно на агента и на принципала, $c_A(a)$ е разходната функция на агента, а $c_P(p)$ – тази на принципала. Приемаме, че v_i е външната възможност на страна $i \in \{A, P\}$ – печалбата, която тя може едностранно да си гарантира, ако действа сама, т.е. ако не успее да влезе в сътрудничество. И накрая, с β маркираме печалбата, която принципалът извлича от сътрудничеството с агента.

Ако приемем, че $\beta > v_A + v_P$, сътрудничеството е ефективно. Тъй като теорията не допуска последваща неефективност, се очаква двете страни да си съдействат. Външните възможности обаче имат значение, защото оказват влияние върху трансфера от принципала към агента. Освен това тези възможности зависят от разпределението на имуществените права, тъй като, ако страните се разделят, онази от тях, която притежава даден актив, може да не

инвестиции, които са повече от необходимото, и до по-малък излишък, отколкото при собственост на принципала. Ако например агентът е склонен да работи твърде много, за да привлече по-добри външни оферти (като по този начин увеличава стойността), може да е по-добре собствеността да е на принципала, за да се ограничи тази склонност на агента.

допусне другата да го използва. Съответно прехвърлянето на собствеността на който и да е отделен актив от принципала на агента ще увеличи v_A и ще намали v_P , но няма да повлияе върху β , защото всички активи ще бъдат употребявани дотогава, докогато агентът и принципалът си сътрудничат.

Моделът предвижда, че трансферът t ще изравни нетните печалби от сътрудничеството: $t - v_A = \beta - t - v_P$. Решавайки уравнението за t , получаваме:

$$t = 1/2(\beta + v_A - v_P).$$

Агентът ще избере a , така че да максимизира печалбата си:

$$\pi_A = t - c_A(a) = 1/2(\beta + v_A - v_P) - c_A(a),$$

докато принципалът ще предпочете p , за да максимизира своята:

$$\pi_P = \beta - t - c_P(p) = 1/2(\beta - v_A + v_P) - c_P(p).$$

Ако страните не си сътрудничат, те не могат да получат печалба от човешкия капитал на съответната друга страна, така че v_A е независима от p , а v_P е независима от a .

Стимулите за инвестиции в такъв случай зависят от производните

$$(9) \quad \delta \pi_A / \delta a = 1/2(\delta \beta / \delta a + dv_A / da) - dc_A / da$$

и

$$(10) \quad \delta \pi_P / \delta p = 1/2(\delta \beta / \delta p + dv_P / dp) - dc_P / dp.$$

Разпределението на имуществените права оказва влияние върху тези производни (само) чрез ефекта му върху външните възможности v_A и v_P . Логично е да се допусне, че ако една от страните може да използва повече активи след евентуално разделяне, нейният човешки капитал има по-голямо влияние върху печалбата ѝ от разделянето. В нашия случай прехвърлянето на собствеността на който и да е актив от принципала на агента увеличава dv_A / da , но намалява dv_P / dp - от уравнения (9) и (10) следва, че подобно действие засилва мотивацията за инвестиция на агента, но отслабва тази на принципала. Това веднага разкрива наличието на един ключов баланс – стимулите за инвестиция на едната страна могат да бъдат увеличени чрез прехвърляне на собствеността на повече активи на нея, което обаче задължително намалява мотивацията на другата страна.³³ Освен това, докато при равновесие инвестициите винаги са по-малко от необходимото, първият ефект повишава излишъка, но вторият го съкращава, така че балансът се отнася и за изчисляването на излишъка.

В конкретния случай, когато страните са две, резултатите на Харт и Мур (Hart and Moore, 1990) могат да бъдат получени от уравнения (9) и (10). Ако

³³ Ако обаче някоя от страните е незаменима от гледна точка на това даден актив да има стойност, балансът не е налице и тази страна винаги трябва да притежава актива, на който самата тя придава стойност.

инвестициите на едната страна станат по-важни (от гледна точка на увеличаване на печалбата β), тази страна трябва да притежава повече активи. В крайния случай, когато са от значение инвестициите само на едната страна, тя трябва да бъде собственик на всички активи. В същото изследване Харт и Мур правят и заключението, че съсобствеността е неефективна, защото ако всяка страна може да задържа другата, като ѝ откаже възможността за използване на актива след разделяне, стимулите отслабват и за двете страни. По същата причина само едната страна трябва да е собственик върху няколко задължително допълняеми активи. Външната собственост винаги е неефективна, защото външната за отношението страна може да откаже и на принципала, и на агента да използват актива.

При наличието на повече от две страни Харт и Мур използват алгоритъма на Шапли, носещ името на лауреата на Нобеловата награда за 2012 г. Лойд Шапли, за да изведат последващото разделяне на излишъка (Shapley, 1953). Това им позволява да предвидят множество разновидности на структурата на собственост в съответствие с „ключовите актьори“. Да предположим например, че J брой работници работят с един-единствен актив, за да доставят определена услуга на K броя клиенти. Когато в дадена група „ключови работници“ – $G \in J$, маргиналната производителност на инвестицията на всеки работник е позитивна само ако той е част от група, в която има мнозинство от членовете на G , тогава оптималната структура на собствеността е партньорството – общите решения трябва да се взимат с мнозинство от членовете на G .

•Емпирично тестване на теорията на имуществените права

Една от основните характеристики на подхода на имуществените права от изследванията на Гросман и Харт (Grossman and Hart, 1986) и Харт и Мур (Hart and Moore, 1990) е, че е възможно да се увеличат стимулите за едната страна да прави извъндоговорни инвестиции, като ѝ се предостави собственост върху повече активи само за сметка на намаляването на стимулите на другата страна. Ето защо страната, чиито извъндоговорни инвестиции са по-важни, трябва да притежава повече активи. Тестването на това предвиждане изисква единна мярка на извъндоговорните инвестиции, различна от индикатора „общо инвестиции“. Acemoglu et al. (2010) допускат, че като такава мярка може да се използва „технологичната интензивност“. В изследването им на британските промишлени отрасли, в които фирмата надолу по веригата обикновено е най-голяма, те проучват как вертикалната интеграция зависи от технологичната интензивност на производителите. Както предвижда подходът на имуществените права, авторите установяват, че вертикалната интеграция на производителите нагоре по веригата е функция на технологичната интензивност – съответно нарастваща при производителя и намаляваща при доставчика.³⁴

³⁴ Друго изследване на непълното договаряне във връзка с данните за съвкупните модели на

Други емпирично наблюдавани закономерности, които подкрепят подхода на имуществените права към вертикалната интеграция, произтичат от проучването на собствеността на търговски обекти. Добър пример е подробното изследване на мексиканската обувна индустрия (Woodruff, 2002). В сегменти, в които модата се променя бързо, търговците на дребно са по-склонни да притежават собствени магазини, отколкото в такива, където тя е по-стабилна. Авторът твърди, че това се случва, защото в най-бързо променящите се сегменти търговците на дребно играят решаваща роля при поръчването и излагането на тези модели, с които имат най-голям шанс да привлекат клиенти, а подобна дейност трудно може да се договори.³⁵ Друг пример показва, че е по-вероятно бензиностанциите, предлагащи и ремонт на автомобили, да са собственост на мениджъра, защото е сложно да се наблюдава и договаря качеството на ремонта (вж. Shepard, 1993).

Едно от възможните затруднения при тълкуването на тези и на други подобни изследвания е, че в реалния свят агентите предприемат многоизмерни и взаимозависими дейности. Ремонтът на автомобили например може да отклонява вниманието от обслужването на клиентите на колонките за гориво, така че най-вероятно собствеността е предоставена на мениджъра, за да може да осигури балансиран стимул за двете дейности. Ако случаят е такъв, наблюденията относно собствеността на бензиностанциите могат да бъдат обяснени по-добре с модела на Холмстрьом и Милгръм от 1991 г. Както отбелязват обаче Lafontaine и Slade (2007), сравняването на обяснителната сила на моделите е сложно, защото всеки от тях улавя някои важни моменти от реалния свят. Например според Baker и Hubbard (2003, 2004) организацията на тежкотоварните превози в САЩ може да се обясни най-добре с комбинация между модела на имуществените права и мултитаскинг модела.

3.2 Теоретична обосновка на непълното договаряне

Теорията на непълното договаряне е критикувана за това, че прави на пръв поглед силни и често доста спорни допускания (вж. Noldeke and Schmidt, 1994; Tirole, 1999; Maskin and Tirole, 1999). Тази критика стимулира теоретиките да разработят множество микроикономически обосновки на непълнотата на договорите (вж. Anderlini and Felli, 1994; Hart and Moore, 1999; Segal, 1999; Tirole, 2009).

В предходния параграф беше посочена една от възможните причини за непълнотата на договорите – много от индикаторите (например инвестиции, разходи, печалби и пазарни условия) не подлежат на проверка от страна на външни участници, въпреки че договарящите се страни могат да ги наблюдават (Grossman and Hart, 1986). Една от ранните критики на теорията на непъл-

собственост е на Antras (2003). В него се проучва изборът между интеграция и възлагане на външен изпълнител, като се използват данни от мултинационални корпорации.

³⁵ Това е друг случай, в който по-големият риск върви заедно с по-силни стимули.

ното договаряне обаче е, че информацията за такива индикатори може, поне теоретично, да се извлече от страните, използвайки „игри със съобщения“, както са описани от нобеловия лауреат за 2007 г. Ерик Маскин (Maskin, 1977). Това би дало възможност да се оформят договори, зависещи от индикатори, които могат да бъдат наблюдавани, но не и проверени. Такива договори биха могли да приложат първите най-добри нива на инвестициите, без да има значение каква е структурата на собствеността, като по този начин се поставя под въпрос теоретичната валидност на подхода на имуществените права. Харт и Мур (Hart and Moore, 1988) отговарят на това, като разглеждат ситуация с купувач и продавач, подобна на тази от изследването на Гросман и Харт от 1986 г. В нулевия момент двете страни подписват договор, след което правят специфични за отношението инвестиции. В момент едно се осъществяват разходите и печалбите и информацията за тях може да бъде наблюдавана от двете страни, но не е възможно тя да бъде проверена. В момент две може да се осъществи търговия. За разлика от модела на Гросман и Харт тук авторите допускат игри със съобщенията, за да извлекат информация, която не може да бъде потвърдена, в момент едно, и така действията в момент две подлежат на договаряне. Харт и Мур въвеждат едно ключово, но достоверно ограничение по отношение на договорите – страните не могат да се ангажират да не предоговарят условията на договора в момент две. При наличието на това ограничение авторите установяват, че първите най-добри нива на инвестициите не могат да бъдат приложени в общия случай, както и че е възможно оптималният договор да е проста двойка от цени, която не може да бъде подобрена дори и с помощта на сложни игри със съобщенията. Изненадващо е, че много простите договори се оказват „възможно най-пълните“.

Подходът на Харт и Мур от 1988 г. е доста новаторски и въпреки че не подчертават проблема с контролните права, те фактически укрепват теоретичната обосновка на модела на имуществените права. От методологическа гледна точка авторите демонстрират как подходът на икономическите механизми, който дотогава е доста абстрактен (както е в Maskin, 1977), дава по-малко фиктивни резултати, когато се добави предоговарянето. Тази методология е възприета в повечето последвали разработки, въпреки че конкретните резултати от изследването на Харт и Мур (Hart and Moore, 1988) се оказват чувствителни към допусканията на авторите му. Те приемат, че външни участници не могат да наблюдават дали продавачът доставя стоката на купувача. Noldeke и Schmidt (1994) доказват, че ако това допускане отпадне, с помощта на прости „опционни“ договори може да бъде постигнат първият най-добър резултат. Същевременно в различни варианти на модела на Харт и Мур от 1988 г. оригиналните резултати на авторите придобиват по-ясен вид. Che и Hausch (1999) допускат, че инвестицията на всяка от страните има външно въздействие върху другата страна – инвестицията на продавача ще засегне печалбата на купувача, а тази на купувача ще повлияе върху разхо-

дите на продавача. Авторите доказват, че ако влиянието на тези екстерналии е достатъчно голямо и ако страните не могат да се ангажират да не предоговарят първоначално сключения договор, първият най-добър резултат не може да бъде постигнат. Оптималното решение е всъщност въобще да няма договор.

Непълнотата на договорите може да се дължи и на невъзможността предварително да се опишат или да се предначертаят всички бъдещи непредвидени фактори (пазарна конюнктура, природни условия и т.н.), която произтича от твърде големия им брой. Въпреки това Маскин и Тирол (1999) доказват, че ако страните са способни да предвидят възможните печалби, първите най-добри резултати могат да бъдат постигнати с помощта на игра на съобщенията, която не се нуждае от предварително описване на всички възможни непредвидени фактори. Те твърдят, че страните, които са достатъчно рационални, за да изчислят очакваните печалби от един непълен договор, би трябвало да са в състояние да използват ефективно пълните договори, които самите те предлагат. В дуплика Харт и Мур (Hart and Moore, 1999) показват, че първият най-добър резултат на инвестициите на Маскин и Тирол може да бъде отхвърлен в достатъчно сложна договорна среда (взета от Segal, 1999 г.), когато страните не могат да поемат ангажимент да не предоговарят първоначалния договор. Освен това Aghion et al. (2012) доказват, че някои от възраженията срещу рамката на непълното договаряне са лесно оборими – по-пълните договори, предложени в критиката, се представят добре единствено при много силни допускания за симетрична информация на страните.

Трябва да се изтъкне, че дебатът относно теоретичните основи на непълното договаряне все още не е приключил. Въпреки това той генерира множество идеи относно значението на ограниченията в непълните договори, свързани с ангажираността, сложността и когнитивните процеси, които са присъщи на реалния свят. Факт е, че в действителност не се наблюдават сложни механизми (например игри на съобщения), които биха дали възможност за заобикаляне на непълното договаряне. В реалния свят договорите често са много непълни – в тях ключово значение се придава преди всичко на разпределението на контрола и имуществените права. Във връзка с това допусканията по отношение на приложението на стандартната икономическа теория изискват по-внимателен анализ.

В свои по-нови изследвания Харт надхвърля стандартните допускания за поведението. В две от тях (Hart and Moore, 2008 и Hart, 2009) се посочва, че предварителният договор може да оформи задълженията на страните за резултатите впоследствие. Когато една от страните не получи това, което иска, тя е разочарована и представянето ѝ ще „избледнее“ впоследствие, причинявайки огромни загуби. Ако например резултатът от последващото договаряне е по-лош от очаквания от агента въз основа на предварителния договор (т.нар. референтен момент), той може да реши да достави продукт с много

по-ниско качество. Това последващо „избледняване“ не може да бъде преодоляно с последващо договаряне, което би могло да доведе до неефективни резултати впоследствие за разлика от тези в оригиналната теория на имуществените права. Подобен подход изисква да се намери баланс между твърди и гъвкави договори – гъвкавият договор е добър, защото страните получават възможност да се приспособят към моментното положение, но неговият недостатък е, че има вероятност да доведе до голямо разочарование и „избледняване“. Освен това за разлика от моделите, базирани върху стандартните допускания за рационалност и ефективно последващо договаряне, този подход не влиза в обхвата на критиката в Maskin и Tirole (1999). Харт и Мур (Hart and Moore, 2008) използват своя модел, за да обяснят трудовите договори, при които заплатата е определена предварително, а работодателят избира дейността на работника впоследствие. В следващо свое изследване заедно с Холмстрьом Харт използва модела, за да преразгледа проблемите, свързани с ограниченията на фирмата и с разходите и ползите от интеграцията (Hart and Holmstrom, 2010).

Допусканията по отношение на поведението, залегнали в основата на тези нови модели, не са стандартни. Лабораторни експерименти на Харт и неговите съавтори обаче дават емпирични доказателства, които подкрепят избледняващото поведение, което този подход за моделиране предполага (вж. Fehr, Hart and Zehnder, 2009, 2011 и 2015).

3.3 Приложения

•Приватизация и публична срещу частната собственост

Рамката на теорията на имуществените права допринася да се разберат разходите и ползите от приватизацията и внася яснота в дебата „публична срещу частна собственост“ (Schmidt, 1996 и Hart, 2003). В модел с пълно договаряне не е от значение дали собствеността е публична или частна, тъй като отношенията между правителството и дадена фирма могат да бъдат уредени изцяло чрез подробно установени в договор стимули. Същевременно при непълно договаряне самоличността на собственика придобива голямо значение, защото той запазва контролните права върху остатъка от печалбата. В контекста на представения примерен модел нека принципалът е правителството, което желае да се осигури определена обществена услуга, а агентът да е мениджър, отговарящ за нейното осигуряване. Както в повечето случаи, и тук собствеността на активите ще се отрази върху силата на договаряне и върху стимулите. В контекста на приватизацията правителството се грижи за ефективността на производството, както и за качеството на услугата. Но например уточняването на качеството на социалните услуги в договор може да бъде трудно, а частният изпълнител има стимул да произвежда при най-ниски разходи.³⁶

³⁶ Значението на анализа на пълното договаряне на този тип конфликти при държавните

Харт и негови съавтори (Hart, Shleifer, and Vishny, 1997) изследват приватизацията, комбинирайки подхода на непълното договаряне с мултитаскинг модела на Холмстрьом и Милгръм от 1991 г. Нека разгледаме един специален случай в нашия прост модел с помощта на техния подход. Да приемем, че дадена иновация би намалила както разходите, така и печалбите. Собственикът на актива има право да използва иновацията или да попречи на прилагането ѝ. Както и преди, действията не могат да бъдат договаряни.

За по-голяма конкретност нека иновацията намалява печалбата на принципала от b_0 до $b_0 - z(a)$, а разходите за агента от c_0 до $c_0 - m(a)$. Тук и $z(a)$, и $m(a)$ нарастват в a , където $a \in [\underline{a}, \bar{a}]$ се разглежда като спестяващо разходи, но намаляващо качеството действие на агента.³⁷ Да приемем, че иновацията е ефективна – прилагането ѝ повишава съвкупния излишък $m(a) - z(a) > 0$ за всички $a \in [\underline{a}, \bar{a}]$. Оттук първият над-добър резултат се получава в точката на пресичане $a^* \in (0, \bar{a})$, която задоволява условието от първи ред $m'(a^*) = z'(a^*)$. Това означава, че ползата от намаляването на разходите трябва да е балансирана със загубата, причинена от понижаването на качеството.

Ако собствеността е на агента, той не се нуждае от одобрението на принципала, за да използва спестяващата разходи иновация. Така агентът ще намали разходите си колкото се може повече, за да максимизира $-c_0 + m(a)$, т.е. ще зададе $a = \bar{a}$. По пътя на логиката, тъй като агентът може едностранно да приложи спестяващата разходи иновация, той няма причина да не го прави, съобразявайки се с изискванията към качеството на принципала, вследствие на което резултатът става много неефективен.

При собственост на принципала разходите на агента са c_0 , освен ако принципалът не му позволи да приложи иновацията. Да приемем отново, че преговорите между двете страни водят до равно разделяне на нарасналия излишък, който в случая е $m(a) - z(a)$. Тъй като заплащането на агента ще е $-c_0 + (m(a) - z(a))/2$, той има стимул да балансира разходите с качеството, защото би максимизирал печалбата си, избирайки a^* , при което $m'(a) - z'(a) = 0$. Оттук следва, че собствеността на принципала е ефективна. Логичният извод е, че когато принципалът има правото да откаже прилагането на иновацията, агентът трябва да вземе предвид неговите интереси.

Моделът на авторите обаче е по-общ от тези опростени условия, защото те допускат, че агентът може да прави два типа иновации – свързани с разходите и с качеството. Притежаван от държавата (от принципала) доставчик на услуги има слаби стимули да инвестира и в двата вида, докато частният изпълнител би бил с по-голяма мотивация както да подобрява качеството, така и да съкращава разходите. Но авторите доказват, че е възможно стимулите на частния изпълнител за намаляване на разходите да са прекалено

поръчки, направен от Лафонт и Тиrol, е получило признание с Нобеловата награда за икономика за 2014 г., присъдена на Жан Тиrol.

³⁷ Трябва да се обърне внимание, че за разлика от представените досега примери печалбата за принципала и разходите за агента намаляват в a .

силни. По принцип колкото по-големи са негативните последици от понижаването (извъндоговорно) на разходите върху качеството (извъндоговорно), толкова по-убедителни са аргументите в полза на държавната собственост.

Този анализ изразително подкрепя разбирането, че възлагането на външни изпълнители и приватизацията могат да имат вредни последици заради прекомерното съкращаване на разходите и произтичащото от него понижаване на качеството. Такъв аргумент трудно може да се извлече формално в случая на пълно договаряне, където има възможност стимулите да бъдат настройвани по-фино. През последните години се изразяват притеснения относно приватизацията на социални услуги като училища, болници и затвори. И докато конкуренцията вероятно разрешава донякъде проблема при училищата и болниците, все още е трудно да се намери отговор на въпроса кой фактор може да изиграе такава роля при затворите.

•Корпоративни финанси

Най-важното приложение на теорията на непълното договаряне днес е в областта на корпоративните финанси. По традиция финансовите договори са разглеждани като начин за набиране на инвестиционен капитал и за споделяне на риска. Акцентът се променя с теорията за икономическите механизми. Икономистите вече виждат това, което много практики и юристи са разбирали през цялото време, а именно, че основна цел на финансовите договори е да се гарантира, че предприемачите и мениджърите действат в интерес на инвеститорите. Може би това е най-големият проблем на моралния риск, особено в бизнес-сектора.

Първите модели принципал-агент в корпоративните финанси допускат пълно договаряне, като за пионерен обикновено се приема моделът на Jensen и Meckling (1976). Авторите показват, че ако интересите на предприемачите и на инвеститорите не са добре балансирани, то е естествено претенциите за дълговете да се дадат на инвеститорите, а тези за капитала – на предприемачите, които по такъв начин придобиват права върху остатъка от печалбата за паричния поток. Харт допринася за изясняването на този проблем в съвместна статия с Гросман (Grossman and Hart, 1982), която демонстрира как дългът способства за това мениджърите да бъдат накарани да правят по-продуктивни инвестиции. Тези концепции са ключови, но извън теоретичната рамка остават някои много съществени въпроси, например кой трябва да държи контролните права върху остатъка от печалбата (т.е. правото да се вземат решения, които не са изрично формулирани в предварителен договор) и какво се случва с разпределянето на тези права за вземане на решения, когато фирмата изпадне в неизпълнение по отношение на дълга си.³⁸

³⁸ Друг начин за изразяване на този недостатък при обяснението на капиталовата структура от гледна точка на пълното договаряне е, че същият резултат може да се постигне, като просто се

Когато даден предприемач или мениджър не може да осъществи плащане по дълга си към инвеститорите, правата на претенция рядко се изпълняват автоматично в рамките на пълното договаряне. Вместо това невъзможността за изпълнение поставя началото на процедура за разрешаване на проблема, в която различните страни имат други контролни права, различни от тези преди неизпълнението. Предприемачът (или акционерите – при компании с колективна собственост) обикновено притежава права на контрол върху материалните активи на фирмата преди неизпълнението. След него обаче много от контролните права се прехвърлят на инвеститорите. По-конкретно, собствеността върху обезпечението на дълга се прехвърля на съответните собственици на дълга, които могат, ако решат, да започнат ликвидирането на активите, включени в това обезпечение.

По-общо казано, корпоративните ценни книжа се характеризират не само с права върху паричните потоци (например облигационерите получават заплащане първи, а акционерите придобиват остатъчните печалби), но също и с контролни права. Наред с нужните плащания за лихви и амортизации договорите за кредитиране съдържат различни клаузи, към които трябва да се придържа кредитополучателят, например минималните изисквания за възвръщаемост, както и право на забрана за извършването на определени действия като продажби на активи или нови емисии на дълг. Тези клаузи ефективно прехвърлят по-голям контрол на кредиторите, когато фирмата се представя слабо, дори извън случаите на несъстоятелност (вж. Nini et al., 2012). Същевременно акционерите запазват повечето контролни права, когато фирмата се представя достатъчно добре. По-конкретно, капиталовите ценни книжа дават право на глас на годишните срещи на акционерите, на които се избира управителният съвет на компанията и се гласуват важни корпоративни решения. Разделянето на правата за контрол между различните ценни книжа понякога може да бъде много сложно, например при наличието на акции от два типа, даващи различно право на глас (това е характерно за много фирми), или при използването на конвертируеми привилегирани ценни книжа, използвани за финансиране на рисков капитал, което ще бъде разгледано по-нататък.

Силна страна на подхода на непълното договаряне е, че той обяснява защо договорите имат общи характеристики по отношение на това кой държи правата, естеството на процеса на предоговаряне, взаимодействието между отпускането на права върху паричните потоци и контролни права. При въвеждането на непълно договаряне се вижда, че корпоративно-финансовите и корпоративно-управленските решения са неразривно свързани. Общият анализ на разпределението на финансовата възвръщаемост е невъзможен, без в същото време да се анализират разпределението на правата за вземане на решения и другите процедури за разрешаване на конфликти.

подпише договор за компенсация с мениджъра, без да се използват капиталът и дългът. Очевидната полза от такъв подход е, че фирмата никога не би изпаднала в неизпълнение по дълга си, а оттам – в несъстоятелност (вж. Hart, 2001).

● *Финансиране и управление на предприемачески фирми*

В статия, публикувана за първи път през 1989 г., Оливър Харт и Джон Мур изследват някои от тези въпроси.³⁹ Анализът е насочен към концепцията за правата върху обезпеченията и тяхната роля при принуждаването на предприемачите да се разплатят с инвеститорите си. Авторите разглеждат случай на предприемач, който има право да пренасочва приходите от проекти, но не може да пренасочва производствените активи на фирмата. При наличието на още няколко допускания оптималният (непълн) договор придобива следните характеристики: „Предприемачът обещава да извършва фиксиран поток от плащания към инвеститора. До момента, до който изпълнява плащанията, той продължава да управлява проекта. Ако обаче спре да ги осъществява, инвеститорът има правото да отнеме и да ликвидира активите на проекта. На този етап предприемачът и инвеститорът могат да предоговорят условията на договора“ (Hart and Moore, 1998, p. 2).

Тези характеристики напомнят много за реално съществуващите договори за кредитиране. Моделът обяснява и защо е възможно фирмите да са ограничени в кредитирането – тъй като способността им да набират финансиране е ограничена от стойността на обезпеченията или от ликвидационната стойност на фирмата. На последно място, също както в изследването на Гросман и Харт (Grossman and Hart, 1986), и в това на Харт и Мур (Hart and Moore, 1990) се подчертава важността на правата за контрол върху материалните активи.⁴⁰

Изследването на Aghion и Bolton (1992) е сред първите приложения на подхода на непълното договаряне към финансовите договори и е първата статия, в която е включено зависещо от състоянието на фирмата прехвърляне на контролни права. В този модел обаче прехвърлянето на контрол от предприемача на инвеститора не е пряко свързано с неизпълнение на плащането, което всъщност се наблюдава в реалността (макар и с лоши последици). Харт (Hart, 2001) твърди, че един от начините за осъществяване на прехвърлянето

³⁹ Крайните резултати са публикуван през 1998 г. (Hart and Moore, 1998) и донякъде през 1994 г. (Hart and Moore, 1994), като по това време вече съществуват множество изследвания, вдъхновени от идеите на авторите.

⁴⁰ Идеята, че като оптимален договор може да се разглежда възможността на предприемача да пренасочва паричния поток и така да увеличи дълга, е формализирана за първи път от Townsend (1979), а по-късно е доразвита от Gale и Hellwig (1984) в контекста на пълното договаряне. Техният т.нар. подход на верифициране на същото състояние обаче не разглежда изключително важните въпроси за зависимостта от състоянието на фирмата прехвърляне на контролни права и за значението на материалните обезпечения. Bolton и Scharfstein (1990) също извеждат дълга като оптимален договор в случай, при който мениджърите могат да пренасочват паричния поток. Техният модел има два периода и не се основава върху стойността на обезпечението или върху зависимостта от състоянието на фирмата прехвърляне на контролни права. Вместо това ограничението на мениджърите да пренасочват паричния поток през първия период произтича от стойността на печалбата през втория период, която могат да получат само ако не изпаднат в неизпълнение, а рефинансират първоначалния си дълг.

на контрол при недобро представяне е в модела Агийон-Болтън да се въведе клауза за усилията. Въпреки че моделът на Харт и Мур извежда оптимален договор, който включва повече реални характеристики на дълга, моделът Агийон-Болтън е полезен за разбирането на начина, по който се създават нови видове ценни книжа в по-широк контекст, например при финансирането с рисков капитал.⁴¹

Изследването на Харт и Мур от 1994 г. достига до договор за кредитиране, подобен на този от проучванията им от 1989 и 1998 г., но при алтернативното (и не толкова крайно) допускане, че мениджърът може да пренасочи само собствения си човешки капитал, т.е. да напусне фирмата и да създаде собствена компания, но не може да пренасочва паричния поток. Тъй като обаче специфичният за фирмата човешки капитал на мениджъра е ценен, нейната стойност без мениджъра ще ограничи обема на финансирането, което са склонни да дадат външните инвеститори, и ще доведе до подобни на тези в модела с пренасочване на паричния поток ограничения на обезпеченията. Моделът предвижда също, че по-дългосрочните активи трябва да бъдат финансирани с дълг с по-дълъг матуритет, което се потвърждава и от емпирични изследвания (вж. например Benmelech, 2009).

Моделите на Харт и Мур от 1989 и 1994 г. дават обяснение и на обезпокоителния факт, че предоговарянето и несъстоятелността често водят до неефективна ликвидация, защото активите се отнемат от предприемача, който би могъл да извлече най-висока стойност от тях. Тъй като предприемачът не може по надежден начин да гарантира всички бъдещи печалби, външните инвеститори биха спечелили повече от това да вземат сега всичко, което е възможно, отколкото, ако оставят активите в ръцете на предприемача и получат „по-малко парче от по-голямата торта“ по-късно.

И тук непълнотата на договорите е ключова за достигането до тези резултати. Факт е, че външните страни не могат да верифицират някои от интересувашите ги индикатори (например възвръщаемост на проекта или ликвидационна стойност), което пречи на създаването на по-ефективни споразумения.

• Доказателства от финансирането с рисков капитал

Kaplan и Stromberg (2003, 2004) описват доказателства от голям брой договори за финансиране с рисков капитал. Това е ситуация от реалния свят, доста точно отговаряща на тази среда в теориите за финансово договаряне, в която предприемачите, събиращи капитал за стартиращи фирми, са агентите, а инвеститорите в рисков капитал, даващи средствата за такива компании,

⁴¹ Dewatripont и Tirole (1994) също извеждат конкретното разпределение както на правата върху паричния поток, така и на контролните права. Техният модел обяснява съвместното съществуване на двама отделни външни инвеститори в допълнение към мениджъра, дълга и външния капитал, а също и защо външният капитал превръща контрола в дълг при наличието на глобални кризи.

са принципалите. Авторите установяват, че договорите за рисков капитал разпределят правата върху паричния поток и различни контролни права, вкл. права за участие в органите на управление, права на глас и ликвидационни права, между инвеститорите и предприемачите поотделно. Разпределението на тези права често зависи от конкретния случай и се определя както от финансови, така и от нефинансови индикатори за резултат. И правата върху паричния поток, и контролните права се разпределят така, че инвеститорите получават повече контролни права в по-добре представящите се фирми, а правата им върху паричния поток се увеличават с подобряването на резултатите на фирмата, и то често нелинейно.

Освен това разпределението на правата отговаря на очаквания риск, който инвеститорите виждат в съответната стартираща фирма, както и на вероятността да възникне необходимост да се намесят в бъдеще, например да заменят управленския екип. Според авторите тези договори могат да бъдат разбрани най-добре, като се използва комбинация от теорията на непълното договаряне и класическата теория на договорите. Важен тук е изводът, че отделното разпределение на правата върху паричния поток и на контролните права не може да бъде разбрано изцяло без помощта на теорията на непълното договаряне.

● *Финансиране и управление на фирми с множество собственици*

Харт и Мур (Hart and Moore, 1995) преместват фокуса от предприемаческите фирми към компаниите с публично предлагани дялове. В това изследване мениджърите (или бордовете на компаниите) взимат решения, които засягат множество разпръснати притежатели на претенции. Мениджърите, нямащи голям собствен интерес, често искат да увеличат инвестициите над нивото, в което те имат максимална възвръщаемост. Това може да бъде предотвратено с предприемането на две действия от страна на инвеститорите. Първо, те трябва да накарат мениджърите да им изплатят стойността на всяка излишна инвестиция, например чрез увеличаване на дивидентите или чрез обратно изкупуване на акции. Второ, трябва да си гарантират, че мениджърите не компенсират такъв тип плащания към акционерите с повишаване на дълга.

Освен това в статията е показано, че тези две цели могат да бъдат осъществени посредством два често срещани финансови инструмента. Първата се постига с помощта на краткосрочния дълг, който не може да бъде договарян, а втората – чрез привилегирания дългосрочен дълг. Привилегироваността на претенциите по дългосрочния дълг гарантира, че новите инвеститори няма да проявят желание да купуват краткосрочен дълг, защото по този начин биха придобили непривилегирани претенции в случай на несъстоятелност.⁴² Моделът на Харт и Мур съдържа и реалистични предвиж-

⁴² Тази теория донякъде съчетава две важни концепции на изследванията на корпоративните

дания относно съотношението дълг-капитал на фирмите в рамка, в която тези договори са оптимални, т.е. без да се приема спорното допускане, че дългът и капиталът са единствените налични финансови договори. В допълнение на модела на Харт и Мур Shleifer и Vishny (1992) дават обяснение на въпроса защо при спад в индустрията са налице неефективни спешни продажби.

Могат да се споменат и някои съществени изследвания, свързани с това на Харт и Мур, които предшестват разработването на рамката на непълното договаряне. След Манпе (1965) учените в областта на корпоративното управление признават важната роля на враждебните придобивания за ограничаване на мениджърите, които действат в собствен интерес. Ако даден мениджър се представя по-слабо от необходимото, например не полага достатъчно усилия или пренасочва ресурси от компанията, някой по-ефективен корпоративен „нашественик“ ще придобие фирмата и ще го замени. Това създава стимули за мениджъра да се представя добре, за да не бъде заменен. Гросман и Харт (Grossman and Hart, 1980) обаче демонстрират как разпределението на контролните права сред акционерите на фирми с множество собственици, които са публично предлагани, може да доведе до т.нар. проблем с паразитизма при придобиването на компании. Даден миноритарен акционер, който не може да очаква да предложи печеливш залог при враждебно придобиване, няма стимули да продаде акциите си на враждебния участник в залагането. Той по-скоро би останал миноритарен акционер, за да усвои печалбата от придобиването на фирмата, която ще се осъществи от враждебния участник при самото придобиване. При равновесие на множество акционери със съвсем малки дялове всички те ще се държат по този начин и така враждебният участник няма да може да придобие фирмата, освен ако не предложи премия, която да се равнява на пълния размер на печалбите от придобиването.⁴³ Ако „нашественикът“ няма някакъв допълнителен механизъм за извличане на печалба от другите акционери, не би имало враждебни придобивания, което показва, че силата на този механизъм за контрол върху мениджърите е ограничена.

Гросман и Харт разширяват анализа, като разглеждат отделното договаряне за контролните права. Ако приемем, че контролните права върху остатъка от печалбата могат да бъдат разделени от правата върху остатъка от печалбата за паричния поток, например чрез издаването на два типа ценни книги с различни права на глас, това потенциално може да премахне посочения проблем, защото враждебният участник трябва да придобие само дяловете със силен глас, за да поеме контрол върху фирмата. Изненадваща е констатацията на авторите, че в реалния живот обикновено все още реше-

финанси – проблемът с висиящия дълг на Майърс (Myers, 1977) и „проблемът със свободния паричен поток“ на Йенсен (Jensen, 1986).

⁴³ Holmstrom and Nalebuff (1992) разширяват анализа на Гросман и Харт и за случай с акционери, чиито дялове не са толкова малки.

нието е да има един тип дялове, т.е. структурата на дяловете е от типа „един дял, един глас“. Отклоненията от тази структура на гласовете биха позволили на по-неефективни „нашественици“ да придобият контрол върху фирмата.

• *Реформа на правилата за несъстоятелност и правата на инвеститорите*

Чрез изричното описване на това какво могат да правят различните акционери при различни обстоятелства теорията на непълното договаряне позволява да бъде осмислена ефективността на съответните видове процедури за разрешаване на конфликтите между интересите на предприемачите и на инвеститорите. По този начин се стига и до законодателството в областта на несъстоятелността. Надграждайки основополагащите си приноси, Харт изследва емпирично неефективността на правилата по отношение на дълга по света (Djankov et al., 2008). Той прави и множество предложения за реформиране на правилата за несъстоятелност, както и на финансовите институции в по-широк смисъл (вж. например Aghion et al., 1992; Hart et al., 1997; Hart and Zingales, 2011). В по-обща перспектива теорията на непълното договаряне вече е станала основна част от анализа на корпоративното управление (вж. Shleifer and Vishny, 1997), а има и множество емпирични изследвания, които показват значението на имуществените права и на защитата на инвеститорите за развитието на финансовите пазари (вж. например. La Porta et al., 1997, 1998).⁴⁴

• *Други допълнения и приложения*

Простата идея, че с помощта на разпределянето на имуществените права могат да се създават стимули, е доразвита в няколко други насоки, но тук ще се спрем само на някои от тях. Bolton и Whinston (1993) анализират вертикалната интеграция при наличието на множество потенциални търговски партньори.⁴⁵ Grossman и Helpman (2002) разработват модел на общо равновесие, в който има необичайно взаимодействие между решенията по отношение на интеграцията, взети от различните фирми в един и същ отрасъл. Antras (2003) и Antras и Helpman (2004) разглеждат международното възлагане на

⁴⁴ Поставянето на акцент върху управлението, а не върху разделянето на излишъка служи за създаването на стабилна връзка между икономистите и изследователите в областта на правото. Някои от приложните приноси на Харт са публикувани в юридически списания. Освен това за известно време той изпълнява длъжността президент на Американската асоциация на юристите и икономистите.

⁴⁵ Използвайки алтернативен подход, Харт и Тирол (Hart and Tirole, 1990) изследват вертикалната интеграция в случай, при който ограниченията на ангажираността са причинени от възможността за тайно договаряне. Моделът на авторите доказва, че въпреки че могат да са рационални от индивидуална гледна точка, е възможно клаузите за ексклузивност, използвани от фирми нагоре или надолу по веригата, да имат отрицателни ефекти върху благосъстоянието.

външни изпълнители – случай, в който е особено трудно да се приложи пълно договаряне заради различните национални правила и възможната дискриминация на чуждестранните притежатели на претенции.

Освен по отношение на въпросите, свързани със собствеността на активите, подходът на непълното договаряне е използван за изучаване на правата за вземане на решения във фирмата. Тези изследвания са свързани с оптималното делегиране на правомощия (Aghion and Tirole, 1997), както и с разделянето на собствеността от контрола (Burkart et al., 1997). В често цитирания модел на Агийон и Тирол (Aghion and Tirole, 1997) делегирането на определени задачи увеличава инициативата на агента за сметка на намаляване на контрола от страна на принципала. Едно от заключенията, направени с помощта на този модел, е, че делегирането засилва стимулите на агента да събира и да използва информация, свързана с решенията, която не може да се предаде по надежден начин нагоре по йерархията в структура, в която липсва делегиране. Множество емпирични изследвания откриват доказателства в полза на това твърдение, например при разглеждането на информация, необходима за вземане на решения за кредитиране от страна на банките (вж. например Berger et al., 2005 и Liberti and Mian, 2009).

В моделите на имуществените права на Харт и неговите съавтори правата за вземане на решения по отношение на материалните активи са важен източник на силата за преговори и за стимулите. Модерните фирми обаче не рядко са много зависими от нематериални активи като уникални способности или интелектуална собственост и често нямат значими материални активи. Rajan и Zingales (1998, 2001) разглеждат модел, в който агентите извличат своята сила от възможността си да регулират достъпа до най-важните ресурси на фирмата, които могат да са и нематериални активи, и го използват, за да направят предвиждания относно моделите на собствеността и вътрешната организация на фирмите.

Едно от предизвикателствата е моделът на имуществените права да бъде разширен в по-общи рамки, с по-големи възможности за създаване на стимули от това да се борави само с правата за вземане на решения. Активите често са собственост на фирми, а не на отделни индивиди, а собствениците на фирмите използват правата върху множество активи, с които разполагат, за да структурират вътрешните отношения в компаниите посредством разпределението на дейности, както и чрез надзора и договорите, създаващи стимули. Наред с тези въпроси Холмстрьом (Holmstrom, 1999) се опитва да интегрира непълното договаряне и класическата теория на стимулите в един по-общ модел на фирмата.⁴⁶

Всички разгледани тук приложения имат отношение към основните проблеми от теорията на фирмата. Моделът на непълното договаряне обаче

⁴⁶ Аргументите на Холмстрьом донякъде се основават върху проблема за моралния риск в екипите, анализиран в Holmstrom (1982a).

намира важно приложение и в областта на политическите институции. Пример за това е възможността за разглеждане на проблема за разделението на отговорностите между различни органи, които вземат решения, по същия начин, както в теорията на непълното договаряне – от гледна точка на разпределението на контролни права (вж. Persson et al., 1997; Aghion and Bolton, 2003; Aghion et al., 2004; Harstad, 2005).

4. Други приноси

Преди да насочи интереса си към теорията на договорите, Оливър Харт прави приноси в множество различни области, като публикува по една-две приносни статии по дадена тема и след това преминава към друга област. В ранната си кариера той работи по въпросите на общото равновесие при несъвършени пазари. В свое изследване от 1974 г. (Hart, 1974) авторът проучва съществуването на равновесие при несъвършени пазари и доказва, че по принцип то не е гарантирано. Това вдъхновява изследванията относно условията, при които би съществувало, поне първично, такова равновесие. През 1975 г. пък Харт разглежда характеристиките на оптималността на равновесието при несъвършени пазари (Hart, 1975) и доказва още един резултат, който е основополагащ за изследванията в тази сфера дълго време след това – че да се направи пазарът по-съвършен (но не напълно съвършен) чрез разкриването на нови пазари невинаги води до подобрения по Парето. Изследванията на Харт в областта на монополистичната конкуренция (по-конкретно Hart 1979 и 1982) вдъхновяват множество проучвания по въпроса за несъвършената конкуренция на продуктовите пазари като обяснение на безработицата по Кейнс. Сред ранните трудове на Харт, свързани с теорията на договорите, трябва да бъдат открити две изследвания. Първото е съвместно с Гросман (Grossman and Hart, 1983b) в областта на насрещния избор при трудовия пазар, в което се доказва, че безработицата може да е резултат от оптимален договор между фирмата и работниците ѝ. Второто е статията му от 1983 г. (Hart, 1983), в която авторът проучва въпроса дали конкуренцията на продуктивния пазар може да създаде проблеми със стимулите на мениджърите, т.е. дали по-силната конкуренция може да затрудни мениджърите да се отклоняват от максимизирането на печалбата. Отговорът на Харт е положителен при допускането, че фирмите са изложени на еднакви шокове. В по-общ план обаче това се оказва много труден за разрешаване въпрос и все още се изследва активно повече от 30 години след първия принос на Харт.

Бенгт Холмстрьом е най-добре познат с изследванията си в областта на теорията на договорите и теорията на стимулите, по-голямата част от които вече бяха разгледани. В по-новите си изследвания той анализира въпроси, свързани с ликвидността на финансовите пазари и нейното значение за финансовото регулиране. Холмстрьом и Тиrol (Holmström and Tirole, 1997, 1998,

2000, 2001, 2011) използват модела на ограничаване на богатството на мениджърите, за да проучат множество важни въпроси в областта на корпоративните финанси, вкл. за влиянието на шоковете в благосъстоянието върху банковата система и банковото регулиране, за ролята на публичната ликвидност за фирмите и за това как ликвидността въздейства върху цените на активите и върху очакваната възвръщаемост. През последните години Холмстрьом проучва и баланса между прозрачността на финансовия пазар и ликвидността на пазара (вж. например. Dang et al., 2015).

5. Заключение и бележки

Теорията на договорите идентифицира множество препятствия пред сътрудничеството и показва кои договори са най-добри за тяхното преодоляване. Теорията е както позитивна, така и нормативна – тя предлага смислено обяснение за съществуването на най-често срещаните форми на договорите, както и методи за намиране на подходящи договорни решения при възникването на нови проблеми. Теорията на договорите генерира прецизни хипотези, които могат да бъдат сравнени с емпирични данни, и полага интелектуалната основа за създаването на различни политики и институции – от законодателство в областта на несъстоятелността до политически нормативни актове.

Използвана литература:

- Akerberg, D., and M. Botticini (2002). Endogenous Matching and the Empirical Determinants of Contract Form. - Journal of Political Economy 110, 564-591.
- Acemoglu, D., P. Aghion, R. Griffith, and F. Zilibotti (2010). Vertical Integration and Technology: Theory and Evidence. - Journal of European Economic Association 8, 989-1033.
- Adrian, T., and H. Shin (2008). Financial Intermediary Leverage and Value-at-Risk. - Federal Reserve Bank of New York Staff Report No. 228.
- Aggarwal, R., and A.A. Samwick (1999). The Other Side of the Trade-Off: The Impact of Risk on Executive Compensation. - Journal of Political Economy 107, 65-105.
- Aghion, P., A. Alesina, and F. Trebbi (2004). Endogenous Political Institutions. - Quarterly Journal of Economics 119, 545-611.
- Aghion, P., and P. Bolton (1992). An Incomplete Contracts Approach to Financial Contracting. - Review of Economic Studies 59, 473-494.
- Aghion, P., and P. Bolton (2003). Incomplete Social Contracts. - Journal of the European Economic Association 1, 38-67.
- Aghion, P., M. Dewatripont, and P. Rey (1994). Renegotiation Design with Unverifiable Information. - Econometrica 62, 257-282.
- Aghion, P., D. Fudenberg, R. Holden, T. Kunitomo, and O. Tercieux (2012). Subgame-Perfect Implementation under Information Perturbations. - Quarterly Journal of Economics 127, 1843-1881.

Нобелова награда за постижения в областта на икономическите науки за 2016 г.

- Aghion, P., O. Hart and J. Moore* (1992). The Economics of Bankruptcy Reform. - Journal of Law, Economics, and Organization 8, 523-546.
- Aghion, P., and J. Tirole* (1997). Formal and Real Authority in Organizations. - Journal of Political Economy 105, 1-29.
- Alchian, A.A., and H. Demsetz* (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization. - American Economic Review 62, 777-795.
- Allen, D., and D. Lueck* (1992). Contract Choice in Modern Agriculture: Cash Rent versus Crop Share. - Journal of Law and Economics 35, 397- 426.
- Allen, F.* (1981). The Prevention of Default. - Journal of Finance 36, 271-276.
- Anderlini, L., and L. Felli* (1994). Incomplete Written Contracts: Undescribable States of Nature. - Quarterly Journal of Economics 109, 1085-1124.
- Antle, R., and A. Smith* (1986). An Empirical Investigation of the Relative Performance Evaluation of Corporate Executives. - Journal of Accounting Research 24, 139.
- Antras, P.* (2003). Firms, Contracts, and Trade Structure. - Quarterly Journal of Economics 118, 1375-1418.
- Antras, P.* (2005). Incomplete Contracts and the Product Cycle. - American Economic Review 95, 1054-1073.
- Antras, P., and E. Helpman* (2004). Global Sourcing. - Journal of Political Economy 112, 552-580.
- Aron-Dine, A., L. Einav and A. Finkelstein* (2013). The RAND Health Insurance Experiment, Three Decades Later. - Journal of Economic Perspectives 27, 197-222.
- Asch, B.* (1990). Do Incentives Matter? The Case of Navy Recruiters. - Industrial & Labor Relations Review 43, 89S-106S.
- Baker, G.* (1992). Incentive Contracts and Performance Measurement. - Journal of Political Economy 100, 598-614.
- Baker, G., R. Gibbons, and K. Murphy* (1994). Subjective Performance Measures in Optimal Incentive Contracts. - Quarterly Journal of Economics 109, 1125-1156.
- Baker, G., M. Gibbs, and B. Holmstrom* (1994a). The Internal Economics of the Firm: Evidence from Personnel Data. - Quarterly Journal of Economics 109, 881-919.
- Baker, G., M. Gibbs, and B. Holmstrom* (1994b). The Wage Policy of a Firm. - Quarterly Journal of Economics 109, 921-955.
- Baker, G., and T.N. Hubbard* (2003). Make versus Buy in Trucking: Asset Ownership, Job Design, and Information. - American Economic Review 93, 551-572.
- Baker, G., and T.N. Hubbard* (2004). Contractibility and Asset Ownership: On-Board Computers and Governance in U.S. Trucking. - Quarterly Journal of Economics 119, 1443-1479.
- Bandiera, O., I. Barankay, and I. Rasul* (2005). Social Preferences and the Response to Incentives: Evidence from Personnel Data. - Quarterly Journal of Economics 120, 917-962.
- Becker, G., and G. Stigler* (1974). Law Enforcement, Malfeasance, and Compensation of Enforcers. - Journal of Legal Studies 3, 1-18.
- Benabou, R., and J. Tirole* (2003). Intrinsic and Extrinsic Motivation. - Review of Economic Studies 70, 489-520.
- Benabou, R., and J. Tirole* (2006). Incentives and Prosocial Behavior. - American Economic Review 96, 1652-1678.

- Benabou, R., and J. Tirole* (2016). Bonus Culture: Competitive Pay, Screening, and Multitasking. - *Journal of Political Economy* 124, 305-370.
- Benmelech, E.* (2009). Asset Salability and Debt Maturity: Evidence from Nineteenth-Century Railroads. - *Review of Financial Studies* 22, 1545-1584.
- Berger, A., N. Miller, M. Petersen, R. Rajan, and J. Stein* (2005). Does Function Follow Organizational Form? Evidence from the Lending Practices of Large and Small Banks. - *Journal of Financial Economics* 76, 237- 269.
- Bergstresser, D., and T. Philippon* (2006). CEO Incentives and Earnings Management. - *Journal of Financial Economics* 80, 511-529.
- Bertrand, M., and S. Mullainathan* (2001). Are CEOs Rewarded for Luck? The Ones without Principals Are. - *Quarterly Journal of Economics* 116, 901-932.
- Besley, T., and M. Ghatak* (2005). Competition and Incentives with Motivated Agents. - *American Economic Review* 95, 616-636.
- Bolton, P., and M. Dewatripont* (2004). *Contract Theory*. MIT Press: Cambridge MA.
- Bolton, P., and M. Whinston* (1993). Incomplete Contracts, Vertical Integration, and Supply Assurance. - *Review of Economic Studies* 60, 121-148.
- Bolton, P., and D. Scharfstein* (1990). A Theory of Predation Based on Agency Problems in Financial Contracting. - *American Economic Review* 80, 93-106.
- Bowles, S., and S. Polanya-Reyes* (2012). Economic Incentives and Social Preferences: Substitutes or Complements? - *Journal of Economic Literature* 50, 368-425.
- Burkart, M., D. Gromb, and F. Panunzi* (1997). Large Shareholders, Monitoring, and the Value of the Firm. - *Quarterly Journal of Economics* 112, 693-728.
- Che, Y.K., and D. Hausch* (1999). Cooperative Investments and the Value of Contracting. - *American Economic Review* 89, 125-147
- Chevalier, J., and G. Ellison* (1997). Risk Taking by Mutual Funds as a Response to Incentives. - *Journal of Political Economy* 105, 1167-1200.
- Chevalier, J., and G. Ellison* (1999). Career Concerns of Mutual Fund Managers. - *Quarterly Journal of Economics* 114, 389-432.
- Chiappori, P.-A. and B. Salanie* (2003). Testing Contract Theory: A Survey of Some Recent Work. – In: M. Dewatripont, L. Hansen and S. Thrnovsky (eds.). *Advances in Economics and Econometrics*, Vol 1. Cambridge University Press.
- Clemens, J., and J. Gottlieb* (2014). Do Physicians' Financial Incentives Affect Medical Treatment and Patient Health? - *American Economic Review* 104, 1320-1349.
- Coase, R.H.* (1937). The Nature of the Firm. - *Economica* 4, 386-405.
- Core, J., W. Guay, and R. Verrecchia* (2003). Price versus Non-Price Performance Measures in Optimal CEO Compensation Contracts. - *Accounting Review* 78, 957-981.
- Cunat, V., and M. Guadalupe* (2005). How Does Product Market Competition Shape Incentive Contracts? - *Journal of the European Economic Association* 3, 1058-1082.
- Dang, T., G. Gorton, and B. Holmstrom* (2015). Ignorance, Debt, and Financial Crises, working paper.
- DeVaro, J., and F.A. Kurtulus* (2010). An Empirical Analysis of Risk, Incentives, and the Delegation of Worker Authority. - *Industrial and Labor Relations Review* 63, 637-657.

Нобелова награда за постижения в областта на икономическите науки за 2016 г.

Dewatripont, M. (1989). Renegotiation and Information Revelation over Time: The Case of Optimal Labor Contracts. - Quarterly Journal of Economics 104, 589-619.

Dewatripont, M., and J. Tirole (1994). A Theory of Debt and Equity: Diversity of Securities and Manager-Shareholder Congruence. - Quarterly Journal of Economics 109, 1027-1054.

Dewatripont, M., I. Jewitt, and J. Tirole (1999a). The Economics of Career Concerns, Part I: Comparing Information Structures. - Review of Economic Studies 66, 183-198.

Dewatripont, M., I. Jewitt, and J. Tirole (1999b). The Economics of Career Concerns, Part II: Application to Missions and Accountability of Government Agencies. - Review of Economic Studies 66, 199-217.

Diamond, P. (1998). Managerial Incentives: On the Near Linearity of Optimal Compensation. - Journal of Political Economy 106, 931-957.

Djankov, S., O. Hart, C. McLiesh, and A. Shleifer (2008). Debt Enforcement Around the World. - Journal of Political Economy 116, 1105-1149.

Fama, E. (1980). Agency Problems and the Theory of the Firm. - Journal of Political Economy 88, 288-307.

Fehr, E., O. Hart, and C. Zehnder (2009). Contracts, Reference Points, and Competition - Behavioral Effects of the Fundamental Transformation. - Journal of the European Economic Association 7, 561-572.

Fehr, E., O. Hart, and C. Zehnder (2011). Contracts as Reference Points. Experimental Evidence. - American Economic Review 101, 493-525.

Fehr, E., O. Hart, and C. Zehnder (2015). How do Informal Agreements and Revision Shape Contractual Reference Points? - Journal of the European Economic Association 13, 1-28.

Forbes, S. J., and M. Lederman (2009). Adaptation and Vertical Integration in the Airline Industry. - American Economic Review, 99, 1831-1849.

Francois, P. (2000). Public Service Motivation as an Argument for Government Provision. - Journal of Public Economics, 78, 275-299.

Freixas, X., R. Guesnerie, and J. Tirole (1985). Planning under Incomplete Information and the Ratchet Effect. - Review of Economic Studies 52, 173- 191.

Gale, D., and M. Hellwig (1985). Incentive-Compatible Debt Contracts: The One-Period Problem. - Review of Economic Studies 52, 647-663.

Gertner, R., D. Scharfstein, and J. Stein (1994). Internal versus External Capital Markets. - Quarterly Journal of Economics 109, 1211-1230.

Gibbons, R., and K. Murphy (1992). Optimal Incentive Contracts in the Presence of Career Concerns: Theory and Evidence. - Journal of Political Economy 100, 468-505

Grossman, G., and E. Helpman (2002). Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium. - Quarterly Journal of Economics 117, 85-120.

Grossman, S., and O. Hart (1980). Takeover bids, the Free-Rider Problem, and the Theory of Corporation. - Bell Journal of Economics 11, 42-64.

Grossman, S., and O. Hart (1982). Corporate Financial Structure and Managerial Incentives. - In: The Economics of Information and Uncertainty (ed. J. McCall), University of Chicago Press: Chicago IL.

Grossman, S., and O. Hart (1983a). An Analysis of the Principal-Agent Problem. - Econometrica 51, 7-45.

- Grossman, S., and O. Hart* (1983b). Implicit Contracts under Asymmetric Information. - Quarterly Journal of Economics 98, S123-S156
- Grossman, S., and O. Hart* (1986). The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. - Journal of Political Economy 94, 691-719.
- Grossman, S., and O. Hart* (1988). One Share-One Vote and the Market for Corporate Control. - Journal of Financial Economics 20, 175-202.
- Grout, P.* (1984). Investment and Wages in the Absence of Binding Constraints: A Nash Bargaining Approach. - Econometrica 52, 449-460.
- Harris, M., and A. Raviv* (1979). Optimal Incentive Contracts with Imperfect Information. - Journal of Economic Theory 20, 231-259.
- Harris, M., and B. Holmstrom* (1982). A Theory of Wage Dynamics. - Review of Economic Studies 49, 315-333.
- Harstad, B.* (2005). Majority Rules and Incentives. - Quarterly Journal of Economics 120, 535-568.
- Hart, O.* (1974). On the Existence of Equilibrium in a Securities Model. - Journal of Economic Theory 9, 293-311.
- Hart, O.* (1975). On the Optimality of Equilibrium when the Market Structure is Incomplete. - Journal of Economic Theory 11, 418-443.
- Hart, O.* (1979). Monopolistic Competition in a Large Economy with Differentiated Commodities. - Review of Economic Studies 46, 1-30.
- Hart, O.* (1982). A Model of Imperfect Competition with Keynesian Features. - Quarterly Journal of Economics 97, 109-138.
- Hart, O.* (1983). The Market Mechanism as an Incentive Scheme. - Bell Journal of Economics 14, 366-382.
- Hart, O.* (1995). Firms, Contracts, and Financial Structure, Clarendon Press: Oxford UK.
- Hart, O.* (2001). Financial Contracting. - Journal of Economic Literature 39, 1079-1100.
- Hart, O.* (2003). Incomplete Contracts and Public Ownership: Remarks, and an Application to Public-Private Partnerships. - Economic Journal 113, Conference Papers, C69-C76.
- Hart, O.* (2009). Hold-Up, Asset Ownership, and Reference Points. - Quarterly Journal of Economics 124, 267-300.
- Hart, O., and B. Holmstrom* (1987). The Theory of Contracts. – In: T.F. Bewley (ed.). Advances in Economic Theory: Fifth World Congress of the Econometric Society, 71-155, Cambridge University Press: Cambridge UK.
- Hart, O., and B. Holmstrom* (2010). A Theory of Firm Scope. - Quarterly Journal of Economics 125, 483-513.
- Hart, O., R. La Porta, F. Lopez-de-Silanes, and J. Moore* (1997). A New Bankruptcy Procedure that Uses Multiple Auctions. - European Economic Review 41, 461-573.
- Hart, O., and J. Moore* (1988). Incomplete Contracts and Renegotiation. - Econometrica 56, 755-785.
- Hart, O., and J. Moore* (1989). Default and Renegotiation: A Dynamic Model of Debt. - MIT Working Paper No. 520, revised as University of Edinburgh Discussion Paper, August 1989

Нобелова награда за постижения в областта на икономическите науки за 2016 г.

Hart, O., and J. Moore (1990). Property Rights and the Nature of the Firm. - Journal of Political Economy 98, 1119-1158.

Hart, O., and J. Moore (1994). A Theory of Debt Based on the Inalienability of Human Capital. - Quarterly Journal of Economics 109, 841-879.

Hart, O., and J. Moore (1995). Debt and Seniority: An Analysis of the Role of Hard Claims in Constraining Management. - American Economic Review 85, 567-585.

Hart, O., and J. Moore (1998). Default and Renegotiation: A Dynamic Model of Debt. - Quarterly Journal of Economics 113, 1-41.

Hart, O., and J. Moore (1999). Foundations of Incomplete Contracts. - Review of Economic Studies 66, 115-138.

Hart, O., and J. Moore (2008). Contracts as Reference Points. - Quarterly Journal of Economics 73, 1-48.

Hart, O., A. Shleifer, and R. Vishny (1997). The Proper Scope of Government: Theory and an Application to Prisons. - Quarterly Journal of Economics 112, 1127-1161.

Hart, O., and J. Tirole (1988). Contract Renegotiation and Coasean Dynamics. - Review of Economic Studies 55, 509-540.

Hart, O., and J. Tirole (1990). Vertical Integration and Market Foreclosure. - Brookings Papers on Economic Activity 1990: "Microeconomics," p. 205-286.

Hendel, I., and A. Lizzeri (2003). The Role of Commitment in Dynamic Contracts: Evidence from Life Insurance. - Quarterly Journal of Economics 118, 299-327.

Holmstrom, B. (1979). Moral Hazard and Observability. - Bell Journal of Economics 10, 74-91.

Holmstrom, B. (1982a). Moral Hazard in Teams. - Bell Journal of Economics 13, 324-340.

Holmstrom, B. (1982b). Managerial Incentive Problems A Dynamic Perspective. - in Essays in Honor of Lars Wahlbeck, Helsinki: Swedish School of Economics, re-published in Review of Economic Studies 66, 169-182.

Holmstrom, B. (1999). The Firm as a Sub Economy, Journal of Law. - Economics and Organization 15, 74-103.

Holmstrom, B. (2015). Grossman-Hart (1986) as a Theory of Markets. - In: P. Aghion, M. Dewatripont, P. Legros and L. Zingales (eds.). Working Paper, MIT. Forthcoming in the Impact of Incomplete Contracts on Economics, Oxford University Press: New York.

Holmstrom, B., and P. Milgrom (1987). Aggregation and Linearity in the Provision of Intertemporal Incentives. - Econometrica 55, 303-328.

Holmstrom, B., and P. Milgrom (1991). Multi-Task Principal Agent Analysis. - Journal of Law, Economics and Organization 7, 24-52.

Holmstrom, B., and P. Milgrom (1994). The Firm as an Incentive System. - American Economic Review 84, 972-991.

Holmstrom, B., and J. Ricart i Costa (1986). Managerial Incentives and Capital Management. - Quarterly Journal of Economics 101, 835-860.

Holmstrom, B., and J. Tirole (1993). Market Liquidity and Performance Monitoring. - Journal of Political Economy 101, 678-709.

Holmstrom, B., and J. Tirole (1997). Financial Intermediation, Loanable Funds, and The Real Sector. - Quarterly Journal of Economics 112, 663- 691.

- Holmstrom, B., and J. Tirole* (1998). Private and Public Supply of Liquidity. - Journal of Political Economy 106, 1-40.
- Holmstrom, B., and J. Tirole* (2001). LAPM: A Liquidity-Based Asset Pricing Model. - Journal of Finance 56, 1837-1867.
- Holmstrom, B., and J. Tirole* (2011). Inside and Outside Liquidity, MIT Press: Cambridge MA.
- Hong, F., T. Hossain, J. List, and M. Tanaka* (2013). Testing the Theory of Multitasking: Evidence from a Natural Experiment in Chinese Factories. - NBER Working Paper No. 19660.
- Hong, H., J. Kubik, and A. Solomon* (2000). Security Analysts' Career Concerns and Herding of Earnings Forecasts. - Rand Journal of Economics 31, 121-144
- Hong, H., and J. Kubik* (2003). Analyzing the Analysts: Career Concerns and Biased Earnings Forecasts. - Journal of Finance 58, 313-351.
- Innes, R.* (1990). Limited Liability and Incentive Contracting with Ex Ante Action Choices. - Journal of Economic Theory 52, 45-67.
- Janakiraman, S., R.A. Lambert, and D.F. Larcker* (1992). An Empirical Investigation of the Relative Performance Evaluation Hypothesis. - Journal of Accounting Research 30, 5369.
- Jensen, M.* (1986). Agency Costs of Free Cash Flow, Corporate Finance, and Takeovers. - American Economic Review 76, 323-329.
- Jensen, M., and W. Meckling* (1976). Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Ownership Structure. - Journal of Financial Economics 3, 305-360.
- Jenter, D., and F. Kanaan* (2015). CEO Turnover and Relative Performance Evaluation. - Journal of Finance 70, 2155-2184.
- Joskow, P.* (2008). Incentive Regulation and Its Application to Electricity Networks. - Review of Network Economics 7, 547-560.
- Kaplan, S., and B. Minton* (2012). How Has CEO Turnover Changed? - International Review of Finance 12, 57-87.
- Kaplan, S., and P. Stromberg* (2003). Financial Contracting Theory Meets the Real World. - Review of Economic Studies 70, 281-315.
- Kaplan, S., and P. Stromberg* (2004). Characteristics, Contracts, and Actions: Evidence from Venture Capitalist Analyses. - Journal of Finance 59, 2177-2210.
- Kerr, S.* (1975). On the Folly of Rewarding A, while Hoping for B. - Academy of Management Journal 18, 769-783.
- Klein, B., R. Crawford, and A. Alchian* (1978). Appropriable Rents, and the Competitive Contracting Process. - Journal of Law and Economics 21, 297-326.
- Laffont, J. J., and D. Martimort* (2002). The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model. Princeton University Press.
- Lafontaine, F.* (1992). Agency Theory and Franchising: Some Empirical Results. - Rand Journal of Economics 23, 263-283.
- Lafontaine, F., and M. Slade* (2007). Vertical Integration and Firm Boundaries: The Evidence. - Journal of Economic Literature 45, 629-685.
- La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, and R. Vishny* (1997). Legal Determinants of External Finance. - Journal of Finance 52, 1131-1150.

Нобелова награда за постижения в областта на икономическите науки за 2016 г.

La Porta, R., F. Lopez-de-Silanes, A. Shleifer, and R. Vishny (1998). Law and Finance. - Journal of Political Economy 106, 1113-1155.

Lazear, E. (2000). Performance Pay and Productivity. - American Economic Review 90, 1346-1361.

Lazear, E., and P. Oyer (2012). Personnel Economics. - Handbook of Organizational Economics, vol. 3, Elsevier: New York.

Lazear, E., and S. Rosen (1981). Rank-Order Tournaments as Optimum Labor Contracts. - Journal of Political Economy 89, 841-864.

Lazear, E., and K. Shaw (2007). Personnel Economics: The Economists View of Human Resources. - Journal of Economic Perspectives 21, 91-114.

Legros, P., and H. Matsushima (1991). Efficiency in Partnerships. - Journal of Economic Theory 55, 296-322.

Legros, P., and S. Matthews (1993). Efficient and Nearly Efficient Partnerships. - Review of Economic Studies 60, 599-611.

Liberti, J., and A. Mian (2009). Estimating the Effect of Hierarchies on Information Use. - Review of Financial Studies 22, 4057-4090.

Lohmann, S. (1998). Rationalizing the Political Business Cycle: A Work-horse Model. - Economics and Politics 10, 1-17.

Manne, H. (1965). Mergers and the Market for Corporate Control. - Journal of Political Economy 73, 110-120.

Maskin, E. (1977). Nash Equilibrium and Welfare Optimality. - Paper presented at the summer workshop of the Econometric Society in Paris, June 1977. Published 1999 in the Review of Economic Studies 66, 23-38.

Maskin, E., and J. Tirole (1999). Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts. - Review of Economic Studies 66, 83-114.

Mirrlees, J. A. (1975). The Theory of Moral Hazard and Unobservable Behaviour, Part I, Mimeo, Oxford, reprinted in Review of Economic Studies 66, 3-21.

Morck, R., A. Shleifer, and R. Vishny (1989). Alternative Mechanisms for Corporate Control. - American Economic Review 79, 842-852.

Murphy, K. (1985). Corporate Performance and Managerial Remuneration: An Empirical Analysis. - Journal of Accounting and Economics 7, 11-42.

Myers, S. (1977). Determinants of Corporate Borrowing. - Journal of Financial Economics 5, 147-175.

Nagin, D.S., J.B. Rebitzer, S. Sanders, and L.J Taylor (2002). Monitoring, Motivation, and Management: The Determinants of Opportunistic Behavior in a Field Experiment. - American Economic Review 92, 850-873.

Naidu, S., and N. Yuchtman (2013). Coercive Contract Enforcement: Law and the Labor Market in Nineteenth Century Industrial Britain. - American Economic Review 103, 107-144.

Newhouse, J., and the Insurance Experiment Group (1993). Free for All? Lessons from the RAND Health Insurance Experiment. Harvard University Press: Cambridge MA.

Noldeke, G., and K. Schmidt (1994). Option Contracts and Renegotiation: A Solution to the Hold-up Problem. - Rand Journal of Economics 26, 163- 172.

Nini, G., D. Smith, and A. Sufi (2012). Creditor Control Rights, Corporate Governance, and Firm Value. - Review of Financial Studies 25, 1713- 1761.

- Oyer, P. (2004). Why Do Firms Use Incentives that Have No Incentive Effects? - Journal of Finance 59, 1619-1649.
- Oyer, P., and S. Schaefer (2005). Why Do Some Firms Give Stock Options to All Employees? An Empirical Examination of Alternative Theories. - Journal of Financial Economics 76,99-133.
- Persson, T., G. Roland, and G. Tabellini (1997). Separation of Powers and Political Accountability. - Quarterly Journal of Economics 112, 1163-1202.
- Persson, T., and G. Tabellini (2000). Political Economics, MIT Press: Cambridge MA.
- Plantin, G., and J.-C. Rochet (2006). When Insurers Go Bust: An Economic Analysis of the Role and Design of Prudential Regulation, Princeton University Press: Princeton NJ.
- Prendergast, C. (1999). The Provision of Incentives in Firms. - Journal of Economic Literature 37, 7-63.
- Prendergast, C. (2002). The Tenuous Trade-Off between Risk and Incentives. - Journal of Political Economy 110, 1071-1102.
- Rajan, R., and L. Zingales (1998). Power in a Theory of the Firm. - Quarterly Journal of Economics 103, 387-432.
- Rajan, R., and L. Zingales (2001). The Firm as a Dedicated Hierarchy: A Theory of the Origins and Growth of Firms. - Quarterly Journal of Economics 116, 805-851.
- Rajgopal, S., T. Shevlin, and V. Zamora (2006). CEOs' Outside Employment Opportunities and the Lack of Relative Performance Evaluation in Compensation Contracts. - Journal of Finance 61, 1813-1844.
- Raith, M. (2003). Competition, Risk and Managerial Incentives. - American Economic Review 93, 1425-1436.
- Ross, S. (1973). The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. - American Economic Review 63, 134-139.
- Salanie, B. (2005). The Economics of Contracts. MIT Press: Cambridge MA.
- Scharfstein, D., and J. Stein. (1990). Herd Behavior and Investment. - American Economic Review 80, 465-479.
- Schmidt, K. (1996). The Costs and Benefits of Privatization: An Incomplete Contracts Approach. - Journal of Law, Economics & Organization 12, 1-24.
- Segal, I. (1999). Complexity and Renegotiation: A Foundation for Incomplete Contracts. - Review of Economic Studies 66, 57-82
- Shapley, L. (1953). A Value for n-Person Games, in Contributions to the Theory of Games, Vol. 2. (eds. H. Kuhn and A. Tucker), Princeton University Press, Princeton NJ.
- Shavell, S. (1979). Risk Sharing and Incentives in the Principal and Agent Relationship. - Bell Journal of Economics 10, 55-73.
- Shearer, B. (2004). Piece Rates, Fixed Wages and Incentives: Evidence from a Field Experiment. - Review of Economic Studies 71, 513-534.
- Shepard, A. (1993). Contractual Form, Retail Price, and Asset Characteristics in Gasoline Retailing, RAND Journal of Economics 24, 58-77.
- Shleifer, A., and R. Vishny (1992). Liquidation Values and Debt Capacity: A Market Equilibrium Approach. - Journal of Finance 47, 1343-1366.

Нобелова награда за постижения в областта на икономическите науки за 2016 г.

Shleifer, A., and R. Vishny (1997). A Survey of Corporate Governance. - Journal of Finance 52, 737-783.

Smith, A. (1776). The Wealth of Nations.

Spence, M., and R. Zeckhauser (1971). Insurance, Information, and Individual Action. - American Economic Review 61, 380-387.

Stein, J. (1989). Efficient Capital Markets, Inefficient Firms: A Model of Myopic Corporate Behavior. - Quarterly Journal of Economics 104, 655- 669.

Tirole, J. (1999). Incomplete Contracts: Where do We Stand? - Econometrica 67, 741-781.

Tirole, J. (2009). Cognition and Incomplete Contracts. - American Economic Review 99, 265-294.

Townsend, R. (1979). Optimal Contracts and Competitive Markets with Costly State Verification. - Journal of Economic Theory 21, 265-293.

Weitzman, M. (1980). Efficient Incentive Contracts. - Quarterly Journal of Economics 95, 719-730.

Whinston, M. (2003). On the Transaction Cost Determinants of Vertical Integration. - Journal of Law, Economics and Organization 19, 1-23.

Williamson, O. (1971). The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. - American Economic Review Papers and Proceedings 61, 112-123.

Williamson, O. (1975). Markets and Hierarchies. New York: Free Press.

Williamson, O. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. - Journal of Law and Economics 22, 233-71.

Williamson, O. (1985). The Economic Institutions of Capitalism, New York: Free Press.

Wilson, R. (1969). The Structure of Incentives for Decentralization under Uncertainty. – In: G. Guilbaud (ed.). La Decision: Agregation et Dynamique des Ordres de Preference Paris: Centre National de la Recherche Scientifique, pp. 287-307.

Woodruff C. (2002). Non-contractible Investments and Vertical Integration in the Mexican Footwear Industry. - International Journal of Industrial Organization 20, 1197-1224.

Превод Едуард Маринов

ТРЕТА НАЦИОНАЛНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ ПО ПОЛИТИЧЕСКА ИКОНОМИЯ

Първата национална конференция по политическа икономия е проведена през 2007 г. в Икономическия университет-Варна, а втората – през 2013 г. в УНСС-София.¹ Третата конференция (29-30 септември 2016 г.) се състоя в Русенския университет „Ангел Кънчев“ и беше организирана от катедра „Икономика“ на Факултета по бизнес и мениджмънт² на тема „Политическата икономия в България в началото на XXI век“ с акцент върху търсенето на пътя за развитие на политическата икономия в страната сега и в перспектива. Работата протече в пленарна сесия и две секционни заседания, в които участваха учени от седем български висши учебни заведения (в т.ч. от трите икономически университета) и от БАН.

Пленарна сесия

В пленарния си доклад „Политическата икономия в България в началото на XXI век: състояние и перспективи (в търсене на пътя)“ проф. д-р ик. н. Васил Тодоров поставя три групи въпроси: състояние и идентификация, изборът на пътя и практически условия за развитието на политическата икономия у нас.

Във връзка с първата група въпроси - *състояние и идентификация*, авторът посочва, че за 10 години са проведени три национални конференции (2007, 2013 и 2016 г.), а през периода след 2000 г. има над 100 български публикации, в които се обсъждат въпроси от областта на политическата икономия. Налице е обаче и силно разсейване и разминаване на вижданията, становищата и представите по основни въпроси, вкл. и може би най-много по тези за идентификацията, предмета и методологията на политическата икономия. Терминът „политическа икономия“ се е превърнал в омоним с много значения, някои от които са несъвместими помежду си или дори са диаметрално противоположни. В доклада се поддържа тезата за политическата икономия като обща (базисна, фундаментална) теория, намираща се извън неокласическия икономикс и даваща друг поглед към икономиката, различен от неокласическия.

По отношение на *избора на пътя* проф. Тодоров насочва вниманието към направлението в политическата икономия, известно като „класическа традиция“. То е критично настроено към доминиращия в днешно време икономикс и разглежда съвременната политическа икономия и нейното развитие като

¹ Докладите от двете конференции са публикувани съответно в сборниците „Политическата икономия: минало или бъдеще на икономическата теория (ИУ Варна:Наука и икономика, 2007) и „Политическа икономия и икономическа теория“ (С.: ИК УНСС, 2014)

² Материалите ще бъдат издадени в сборник доклади „Национална научна конференция по политическа икономия (Русе, 2016, под печат).

продължение на класическата традиция в икономическата теория, отчитайки промените в съвременния свят – промени в икономическите и неикономическите реалности и в научните икономически и неикономически знания. Водеща линия в класическата традиция е предметът, т.е. какво наблюдава, изследва и обяснява теорията. Съвременната политическа икономика като продължение на класическата традиция е икономическа теория от нивото на общата (базисната, фундаменталната) теория, паралелна е на икономикса и е извън него. В доклада са дадени очертанията и кратко общо описание на обекта, предмета и методологията на така разбирания съвременна политическа икономика.

Относно практическите условия за развитие на съвременна политическа икономика в България авторът изтъква, че има обстоятелства, затрудняващи работата в областта на политическата икономика у нас. Той подчертава нуждата от изграждането на институционална база (академична институция – катедра, секция в катедра, изследователски център), която да поеме водещи функции в развитието на съвременната политическа икономика в страната. Проф. Тодоров обосновава виждането за три минимално необходими условия за развитието на политическата икономика в България: подходящ избор на пътя (за такъв е предложена „класическата традиция“); наличието на институционална база (водеща академична институция); подходящ професионален състав във водещата институция. Ако тези условия са налице, може да се потърси и да се постигне консолидиране на академичния потенциал в областта на политическата икономика, разпръснат в различни университети, факултети и научни организации в отделни части на страната, и да се постигнат осезаеми резултати – както научноизследователски, така и по въвеждането на „другия теоретичен поглед“ във висшето икономическо образование в България.

Във втория пленарен доклад „За политическата икономика в катедра „Политическа икономика“ на УНСС“ проф. д-р *Светла Тошкова* описва опита и постигнатото от катедрата за шестте ѝ години съществуване като самостоятелно звено. Работата в катедрата се основава на следните принципи: плурализъм в мненията и интердисциплинарен характер на съвременните политикоикономически изследвания; представяне и изучаване на различни парадигми и методологически системи на съвременната политическа икономика; търсене на общото, системното и повтарящото се в различните школи и направления; ползване на опита на водещите изследователски и образователни центрове по политическа икономика в развитите страни; постепенно изграждане на предметната и методологическата определеност на политическата икономика като съвременна наука в системата на общественоекономическото знание без претенции за всеобхватност и единство. Принципите, от които се ръководи катедрата, са резултат от анализ на историческото развитие на политическата икономика и преосмисляне и оценка на съвременните представи за нея.

Проф. Тошкова стига до извода, че различните тълкувания и класификации дават възможност да се формулират няколко най-общи представи за

политическата икономия. От една страна, тя се разглежда в рамките на икономикса като раздел, изследващ политиката и институциите. От друга страна, тя е интердисциплинарно изследване на границата между икономика, политика, право и философия. От трета страна, това е фундаменталната класическа теория, развивана на основата на класическата традиция. Тези три линии трябва да се разглеждат в единство, като заедно те могат да послужат за отправна възможност на работата по развитието на съвременното схващане за политическата икономия и взаимодействието ѝ с другите науки от спектъра на общественно-икономическото знание. Политическата икономия като теория има за обект икономиката, разглеждана като вградена и функционираща в по-голямата общественно-политическа, институционална и историко-ценностна система. А като методология тя обхваща целия спектър от интердисциплинарни подходи и изследвания в съвременната икономическа теория в граничните области на икономика, политика, социология, политология, философия и етика.

Допълнение на пленарните доклади бяха докладите на проф. д-р Зоя Младенова и проф. д-р Дянко Минчев.

Проф. Младенова представи „Персоналното „пътешествие“ към политическата икономия в България в началото на XXI век“. Тя описва това пътешествие като избор между два пътя за възраждане на интереса към политическата икономия у нас през последните 10 години. Първият е пътят на изследователите и икономистите, чието обучение е преминало през годините преди 1989 г. За тях възраждането на интереса към политическата икономия в началото на XXI век е възможност по-свободно да изразят своите теоретични и методологически виждания. Те подкрепят идеята за такова възраждане, отъждествявайки с нея достойнствата на старата политическа икономия от класическата школа. Това е свързано с използването на интердисциплинарен характер на изследванията, акцент върху качествените, а не върху количествените методи на анализ и с прилагането на еволюционния (диалектически) подход. Разбирана по този начин от някои представители на по-зрялото поколение икономисти, на политическата икономия се гледа като на (по-добрата) алтернатива на неокласическия икономикс. Вторият път има като изходна позиция целта да даде отговор на въпроса „какво разбира светът днес под „политическа икономия“. Усилията са насочени към изясняване на съвременното разбиране за политическа икономия и то се търси в рамките на световната икономическа наука (а не само в България). Предизвикателството пред този път е плурализмът във вижданията. Според едно от тях към политическата икономия се отнасят научни изследвания, които интегрират икономически и политически фактори. Тези изследвания не се разглеждат като алтернатива на неокласическия подход, а като негово разширяване и обогатяване. Друго основно виждане асоциира политическата икономия с методологията на хетеродоксалните школи в най-широк смисъл и обикновено включва интердисциплинарния подход, еволюционния подход и т.н. Това разбиране я поставя извън икономикса, тя е негова теоретична алтернатива.

Проф. Минчев изнесе доклада „За обекта и предмета на съвременната политическа икономика“. Според него икономикът стеснява както обекта, така и предмета и изследователския подход. Политическата икономика има по-широк обект, предмет и подход. В контекста на разграничението между политическа икономика и икономикс по отношение на обекта и предмета е важно да се изяснят приликите и различията между стопанството и икономиката. Стопанството включва икономиката. То е система от производствени процеси, които в своята съвкупност формират възпроизводствения процес, чийто общ резултат е богатството, а то – съвкупност от продукти на системата от производствени процеси. Икономиката е развита форма на стопанството, която изисква разпределение на произведеното съобразно изобилието (оскъдността) и свободата на действие, наречена собственост, която всеки стопански субект обладава. Обща теория на стопанството трябва да е политическата икономика - обществено-хуманитарна наука, която се гради върху принципите на диалектическото тотално триединство: подхода на органичното цяло, методологическия плурализъм и общата теория на системите. Неин обект е стопанството, потопено в обществото и природата, а предмет – субектите, отношенията и институциите, които изграждат това стопанство, в тяхната системна взаимозависимост. Тя представлява система от най-общи понятия, категории и закони, които отразяват стопанството (и икономиката) като функционираща и развиваща се система.

В пленарната сесия се състоя дискусия по много въпроси. Сред тях бяха: какво е определението за политическа икономика и кой е нейният предмет; тя допълва ли икономикса, паралелна ли е на икономикса, или ще го замени; допълват ли се, или си противоречат методологическият индивидуализъм и методологическият холизъм; плурализмът във вижданията в политическата икономика предимство ли е, или е недостатък; доколко в развитието си политическата икономика у нас трябва да следва образци и противоречи ли това на отстояването на собствените разбирания; дали насоките на работа трябва да са свързани с изясняването на същността, предмета, методологията и обхвата на политическата икономика, или е по-уместно да се фокусират върху конкретни проблеми като ролята на знанието, проблемите на бедността и неравенството и др.

Секция „Проблеми на общата теория на икономиката и на преподаването ѝ“

В доклада си „Обща теория на икономиката – възможност и/или необходимост“ *гл. ас. д-р Ивайло Беев* застъпи становището, че обективно обусловеният процес на постоянно развитие на икономиката предполага и постоянно развитие на науката за нея. Когато проблемът е поставен по този начин, се вижда, че няма възможност за т.нар. крайна теория за икономиката. В „Пет въп-

роса за икономическата теория“ *доц. д-р Емил Трифонов* постави въпроси, чийто отговор може да помогне за по-доброто осмисляне на теорията: „Интересуват ли се хората от икономическата теория?“, „Защо икономическата теория има претенциите да обяснява живота на хората?“, „Рационалният избор на човека ли е предметът на икономическата наука?“, „Трябва ли икономическата теория да изучава икономическата дейност?“, „Може ли икономическата дейност да е предмет на икономическата наука?“.

Докладът на *ас. д-р Христо Проданов* е озаглавен „Технологически революции и промени в политикоикономическите парадигми“. В него се проследява връзката между пет етапа на технологичното развитие и пет парадигми на политическата икономия – прединдустриалният капитализъм и меркантилизъмът, първата индустриална революция и класическата политическа икономия, втората индустриална революция и кейнсианството, третата индустриална революция и неокласическият икономикс, четвъртата индустриална революция и необходимостта от нов вид дигитална политическа икономия.

В доклада си „Двадесет и седем години преход към пазарна икономика в Р България: идентифициране на модела за догонващо развитие“ *проф. д-р Стефан Стефанов* прави сравнителен анализ на три основни икономически модела за постигането на устойчиво догонващо развитие. Авторът посочва, че хармоничният управленски модел може да осигури възможност за догонващо развитие, крайно неолибералният микроцентриран управленски модел поражда условия за неустойчив растеж, а умерено неолибералният - за забавено догонващо развитие.

В „Политикоиномия на разпада на Европейския съюз“ *проф. д.ф.н Васил Проданов* анализира условията за разпадането на политико-икономическите системи. Той разглежда две групи фактори, които могат да доведат до такъв резултат - противоречията в глобалната геоикономическа и геополитическа система и увеличаващите се вътрешни противоречия на политико-икономическата система на ЕС. Докладът на *ас. д-р Маргарита Борисова*, озаглавен „Съвременният дебат в преподаването по политическа икономия и икономическият плурализъм: един особен френски случай“, проучва преподаването на дисциплината „политическа икономия“ в съвременна Франция. Подобно изследване за немскоезична Европа прави *ас. Елка Сярова* в доклада си „Политическата икономия в университетите в Германия, Австрия и Швейцария“, сравнявайки преподаването на дисциплината в тези страни с практиките в УНСС.

Проф. д-р Пламен Чипев представи доклада „Фирмата в теорията на транзакционните разходи“. Той изтъкна, че съществуването на фирмата създава сериозни теоретични затруднения в неокласическия модел. Преодоляването им изисква използването на теорията на транзакционните разходи, което поражда нови противоречия. Според проф. Чипев възможен изход от проблема дава еволюционната политическа икономия.

Секция „Проблеми на благосъстоянието, бедността, разпределението на доходите и богатството“

Тази секция беше открита от *доц. д-р Вера Пиримова* с доклад „Проблеми и тенденции на икономическия растеж и благосъстоянието в България“, в който авторът анализира връзката растеж-благосъстояние с основен акцент върху обвързаността между динамиката на БВП и на синтетичните показатели на благосъстоянието. В анализа се установява до каква степен у нас тези показатели са поразени от кризата и дали са синхронизирани или се разминават по време с показателите за растежа. Обобщава се, че кризисният спад на БВП се проектира със закъснение и има дестабилизиращи последици за динамиката на голяма част от изследваните показатели на благосъстоянието.

В доклада си „Разходи за социална защита и неравенство в България“ *доц. д-р Дафина Донева* разглежда преразпределителната функция на публичния сектор и ефектите на разходите за социална защита. В сравнение с ЕС в България цялостното въздействие на държавата чрез бюджета е по-малко - по отношение както на публичните разходи общо, така и на разходите за социална защита. За да се ограничи неравенството, са необходими допълнителни мерки, които пряко да въздействат върху най-бедните. *Доц. д-р Людмил Несторов* представи доклада „Подходно неравенство и бедност в България - проблеми и перспективи“. Неговото заключение е, че в краткосрочен период не може да се очаква ограничаване на подходното неравенство и бедността. В дългосрочен план напредък може да се търси чрез подобряване в качеството на образователната система и стимулирането на нарастването на заетостта чрез разкриване на работни места и развитие на малкия и средния бизнес. В доклада си „Инвестициите в здраве - ключов фактор за подобряване на благосъстоянието и намаляването на бедността“ *докторант Мирослав Петров* обърна внимание на разходите за медицинска помощ като инвестиционни разходи.

Гл. ас. д-р Александър Косулиев представи модел за изследване на връзката между капитала и работната сила. Заключение в доклада му „Регионално развитие и производствени фактори“, основаващо се на приложение на модела върху данни за период от 10 години, е, че средно за всеки човек, който напуска дадена област, дълготрайните материални инвестиции на един зает спадат с 0,87 лв. Проблемите на регионалното неравенство са предмет и на доклада на *гл. ас. д-р Станимира Николова* „Преодоляване на регионалните различия в България за нарастване на благосъстоянието“. Тезата на нейното изследване е, че регионалните различия между двата района в България (определени по NUTS I) се дължат до голяма степен на различия в научно-техническото развитие, което оказва негативно влияние върху благосъстоянието на цялата страна.

В доклада си „Възникване, структура и етос на креативната класа“ *гл. ас. д-р Румен Андреев* очерта тенденцията към формирането на нова класа в

съвременното общество, която е ангажирана в креативни дейности и се характеризира със специфична структура и етос. *Докторант Кристиан Вълчев* представи „Човешкият капитал като фактор за повишаване на благосъстоянието на нациите“. Неговото заключение е, че е необходима активна държавна политика, която да създаде подходящ климат за развитие на човешки капитал. В „Информационното неравенство в България“ *проф. д-р Йордан Василев* подхожда към неравенството от позицията, че благосъстоянието както на отделни хора, така и на цели държави зависи повече от достъпа им до информация, отколкото до материални блага. Въпреки че България постига напредък в тази насока, по-малките градове, селата и някои отдалечени райони изостават от общата тенденция. За решаването на проблема с информационното неравенство са изготвени стратегии от международни организации като ООН и Европейския съюз.

Секцията закри работата си с доклада на *гл. ас. д-р Даниела Илиева* „Икономика на знанието – концептуален модел за съвременно развитие, благосъстояние и просперитет“. В него авторът застъпва тезата, че неокласическото допускане за оскъдност на ресурсите се нуждае от преосмисляне, когато определящо условие за икономическото развитие, благосъстояние и напредък са неизчерпаемите и неосезаеми знание, информация, иновации и технологии.

И в двете секции по всеки доклад се проведеха обсъждания, характерен за които беше засиленият интерес най-вече към проблемите на неравенството.

Гл. ас. д-р Александър Косулиев

ГОДИШНО СЪДЪРЖАНИЕ НА СП. “ИКОНОМИЧЕСКА МИСЪЛ”

<i>Башев, Х., Фусао Ито</i>	Социално-икономически последици от земетресение- то, цунамио и ядрената авария през март 2011 г. върху агрохранителните вериги в Япония	3	42
<i>Белева, И.</i>	Влияние на емиграцията върху социално-икономичес- кото развитие на България	3	3
<i>Вейсел, А.</i>	Оповестявания във финансовите отчети – емпирично изследване	3	91
<i>Георгиева, Д.</i>	Приложимата база на отчетността в публичния сектор	5	108
<i>Герунов, А.</i>	Циклична динамика на основни фискални агрегати в България за периода 1998-2014 г.	2	56
<i>Донев, Д.</i>	Приложение на моделите за оценка на акции на бъл- гарския фондов пазар	2	109
<i>Каменов, К.</i>	Групови решения – поведенчески анализ	1	3
<i>Каменов, К.</i>	Политическият процес – устойчивост чрез власт, ре- шения и поведение	5	3
<i>Крайчева, Н.</i>	Сателитна сметка в туризма – базова иновация	1	79
<i>Любенов, Л.</i>	Българските потребителски пазари на храни и напитки	1	23
<i>Любенов, Л.</i>	Неорганизираните агропазари в България	4	150
<i>Карагьозова- Маркова, К.</i>	Оценяване на ефектите от застаряването на населе- нието върху дългосрочния растеж и устойчивостта на пенсионната система чрез модел със застъпващи се генерации за България	1	59
<i>Моллов, Д.</i>	Управление на устойчивите вериги за доставка	5	92
<i>Недялкова – Щерева, Цв.</i>	Особености в изграждането на маркетинг микса, пози- ционирането и сегментирането в банковия сектор	3	103
<i>Петрова, Й.</i>	Креативност чрез личностно и екипно поведение	6	62
<i>Радев, Ю.</i>	Динамичното неравновесие и дисбалансът между инвестиции и спестявания	4	126
<i>Раковска, М.</i>	Оценка на дистрибуцията и обслужването на клиентите в логистичните системи на производствените пред- приятия в България	4	39
<i>Свилокос, Т.</i>	Евристичен подход за определяне на ефективни гра- нични портфолия с повече от два актива - казусът на Загребската фондова борса (ZSE)	1	99
<i>Спасова, Е.</i>	Платежно-балансови ограничения пред икономическия растеж на България	2	90
<i>Стефанова, И.</i>	Статистическо оценяване на риска при банково креди- тиране на граждани	1	35
<i>Танчев, Ст.</i>	Потребителската данъчна система на България в условия на икономически растеж и криза	4	85
<i>Тодоров, П.</i>	Нормата в процеса на пазарно търсене на храни	2	31

Тодорова, С.	Преобразуването на търговски дружества: глобални и национални аспекти	6	75
Тотев, Ст. Г. Сарийски, И. Стойчева	Сравнителна оценка на конкурентоспособността на българската икономика	4	3
Тошева, Е., И. Тасева, Др. Драганов, В. Бошнаков Хаджиев, Кр.	Ефекти на промените в данъчно-трансферната система върху разпределението на доходите на домакинствата в България: симулационен анализ чрез модела EUROMOD за периода 2011-2015 г.	5	51
	Мултикултурна бизнес-среда – управленски подходи, ценности, тенденции и стереотипи	2	3
Шопов, Г.	Енергийна бедност и социално подпомагане	6	11
	КОНСУЛТАЦИИ		
Колев, П., Д. Тодорова Найденков, А.	Интелигентни транспортни системи – фактор за устойчивото развитие на транспорта	3	120
	Съвременни методи за осигуряване на конфиденциалност на статистическата информация	2	125
Николов, Г.	Роля и значение на държавните политики и стратегии за регионалното развитие на икономиката	5	119
	ПРЕГЛЕДИ		
Балева, Д.	Бюджет за защита на населението при бедствия	5	136
Калайджиева, В.	Етапи при реализация на иновационните процеси. Анализ на ситуацията, риска и оценка на резултатите	3	140
	КОМЕНТАРИ		
Седларски, Т. Х. Егберт	Основи на съвременната икономика: Александър Гершенкрон	1	133
	Нобелова награда за постижения в областта на икономическите науки за 2016 г.	6	97
	ИНФОРМАЦИИ, НАУЧЕН ЖИВОТ		
Косулиев, А.	Трета национална научна конференция по политическа икономика	6	150
Раза, В. Е. Маринов	Търговската политика на ЕС – перспективи, предизвикателства, алтернативи	2	135
	ОТЗИВИ, РЕЦЕНЗИИ		
Димитров, М., И. Петров Тодоров, В.	Многогодишно и фундаментално изследване на икономическите реформи в съвременна Русия	5	149
	Интересен анализ на съвременната политическа икономика	1	142

Петков, Л	60 години списание „Икономическа мисъл“	6	3

ANNUAL CONTENTS OF “ECONOMIC THOUGHT”

<i>Bachev, H., Fusao Ito</i>	Socio-economic impacts of the march 2011 earthquake, tsunami and nuclear accident on agri-food chains in Japan	3	67
<i>Beleva, I.</i>	The impact of emigration on the socio-economic development of Bulgaria	3	23
<i>Donev, D</i>	Applying the stock evaluation models on the Bulgarian stock market	2	109
<i>Hadjiev, Kr.</i>	Multicultural business environment - management approaches, values, trends and stereotypes	2	18
<i>Georgieva, D</i>	The applicable base of the accountancy in the public sector	5	108
<i>Gerunov, A.</i>	Cyclical dynamics of key fiscal aggregates in Bulgaria over the period 1998-2014	2	74
<i>Kamenov, K.</i>	Group decisions – analysis of behavior	1	14
<i>Kamenov, K.</i>	The political process - sustainability through power, decisions and behavior	5	29
<i>Kraycheva, N.</i>	Tourism satellite account – basic innovation	1	79
<i>Lyubenov, L.</i>	Bulgarian consumer food and drinks market	1	23
<i>Lyubenov, L.</i>	Unorganized agromarkets in Bulgaria	4	150
<i>Karagyozeva-Markova, Kr.</i>	Evaluating the effects of population ageing on long-term growth and pension system sustainability in Bulgaria through an overlapping generations model	1	59
<i>Mollov, D.</i>	Sustainable supply chain management	5	92
<i>Nedialkova – Shtereva, Ts.</i>	Characteristic features in setting up the marketing mix, position and segments of the banking sector	3	103
<i>Petrova, Y.</i>	Creativity through personal and team conduct	6	62
<i>Radev, Y.</i>	Dynamic disequilibrium and investment - saving imbalance	4	126
<i>Rakovska, M.</i>	Evaluation of distribution and customer service in the logistics systems of manufacturing companies in Bulgaria	4	63
<i>Spasova, E.</i>	Balance-of-payments constraints on Bulgarian economic growth	2	90
<i>Shopov, G.</i>	Energy poverty and social assistance of the energy poor people in Bulgaria	6	39
<i>Stefanova, I.</i>	Statistical risk assessment in bank lending to citizens	1	35
<i>Svilokos, T.</i>	Heuristic approach for determining efficient frontier portfolios with more than two assets, the case of ZSE	1	116
<i>Tanchev, St.</i>	Consumer tax system of Bulgaria in terms of economic growth and crisis	4	106

<i>Todorov, P.</i>	The norm in the process of market demand of foods	2	44
<i>Todorova, S.</i>	Transformation of commercial companies: global and national aspects	6	75
<i>Tosheva, E., I. Tasseva, Dr. Draganov, V. Boshnakov</i>	Effects of changes in tax-transfer system on households income distribution in Bulgaria: simulation analysis using EUROMOD for 2011-2015	5	72
<i>Totev, St., G Sariiski, I. Stoicheva</i>	A comparative assessment of the Bulgarian economic competitiveness	4	22
<i>Veysel, A.</i>	Disclosers in the financial statements – empirical study	3	91
	CONSULTATIONS		
<i>Petar Kolev, P., D. Todorova</i>	Intelligent transport systems - factor for sustainable development of transport sector	3	120
<i>Naidenov, A. Nikolov, G.</i>	Contemporary methods for statistical disclosure control	2	125
	Role and importance of state policies and strategies for the regional development of economy		
	REVIEWS		
<i>Baleva, D.</i>	Budget for protection of the population in case of disasters	5	136
<i>Kalaydzhieva, V.</i>	Stages in the implementation of innovation processes. Situation and risk analysis and evaluation of the results	3	140
	COMMENTS		
<i>Sedlarski, T. H. Egbert</i>	Foundations of Contemporary Economics: Alexander Gerschenkron	1	133

	The 2016 Nobel Prize in Economics	6	97
	SCIENTIFIC LIFE		
<i>Kosuliev, A.</i>	Third National Conference on Political Economy	6	150
<i>Raza, W., E. Marinov</i>	EU trade policy – prospects, challenges, alternatives	2	145
	REFERENCES		
<i>Dimitrov, M., I. Petrov</i>	Long-term fundamental study of economic reforms in modern Russia	5	149
<i>Todorov, V.</i>	An interesting analysis of contemporary political economy	1	142

<i>Petkov, L.</i>	60 Years Journal „Economic Thought“	6	7