

ISSN 0013-2993

ГОДИНА / YEAR
LXII
КНИЖКА / BOOK
4 • 2017

Икономическа мисъл Economic Thought

БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

Светослав Ставрев	Нужен е управленски старт на институционалната промяна на българската икономика.....	3
Svetoslav Stavrev	A management start of the institutional change of Bulgarian economy is needed.....	19
Йосиф Илиев, Стефка Масалджийска	Развитието на човешки капитал в бизнес-организациите и съвременното управление на човешките ресурси.....	33
Yosif Iliev, Stefka Masaldzhyska	The development of human capital in businesses and current management of human resources	
Таня Горчева	Договореностите на Парижката конференция за овладяване на климатичните промени и последиците за международната търговия.....	46
Tanya Gorcheva	The agreements of the Paris conference on the control of climate changes and the impact on international trade	
Труфка Димитрова, Денислава Николова	Интегрална оценка за корпоративна социална отговорност...	67
Trufka Dimitrova, Denislava Nikolova	A report on corporate social responsibility with integral evaluation	89
Ивайло Беев	Икономическа теория за конституцията. Ордолибералната школа.....	108
Ivailo Beev	Economic theory of constitution. Ordo-liberal school	
	КОНСУЛТАЦИИ / CONSULTATIONS	
Илия Площakov	Появата на ФинТех фирмите – предизвикателство и шанс за банките.....	124
Ilija Ploshtakov	The emerging FinTech companies - challenge and chance for banks	
	ОТЗИВИ / REFERENCES	
Росица Чобанова	Влиянието на четвъртата индустриална революция върху икономиката на България.....	143
Rossitsa Chobanova	The impact of the Fourth industrial revolution on the Bulgarian economy	

EDITORIAL BOARD

Prof. LIUDMIL PETKOV, Dr. Ec. Scs. – Editor-in-chief (Economic Research Institute at BAS), **Prof. STATTY STATTEV, Dr. Ec. Scs.** – 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. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. ROSSITSA CHOBANOVA, Dr. Ec. Scs.** (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 BORISOV, PhD** (University of National and World Economy), **Acad. Prof. VALERIY M. GEETS, Dr. Ec. Scs.** (Institut po ikonomika i prognozirane pri NANU - Ukraina), **Prof. VENIAMIN N. LIVCHITS, Dr. Ec. Scs.** (Institute for Systems Analysis - Russian Academy of Sciences), **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. (02) 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

2017

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.

This issue is published with the financial support of the Science Fund at the Ministry of Education and Science

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

UNWE Printing House

Проф. д-р Светослав Ставрев*

НУЖЕН Е УПРАВЛЕНСКИ СТАРТ НА ИНСТИТУЦИОНАЛНАТА ПРОМЯНА НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

Посочено е, че по пътя на обичайното реформиране българската икономика не може да се излекува от ендемичните си недъзи. Има нужда от радикални действия, които да доведат до модернизацията ѝ. Използван е специфичен аналитичен инструментариум, наречен *социоматричен скенер*. Представени са главните изводи от проведените анализ. Изложени са също и най-важните промени в *пазара* и в *държавата*, с които модернизацията трябва да започне.

JEL: D02; D04

Ключови думи: реформиране; модернизиране; социална снежинка; рулетка на живота; социоматричен скенер

Какво се разбира под „икономическа модернизация“? Защо и кога тя е необходима?

Добре известно е, че икономическото развитие не е и не може да бъде напълно управляемо, тъй като зависи от променливи величини, само част от които подлежат на съзнателен контрол. Неотстранимо и периодично настъпват негативни колебания и трендове – стагнация, бавен ръст, рецесия, депресия, неприемливи неравенства, бедност, екощети и т.н., които разбираемо не се харесват. Отначало на едни, после на други и така все повече хора стават недоволни. Недоволствата се разрастват, когато належащите промени не се правят, а се отлагат – от управленска неспособност, конформизъм и корупция, както и за удобство на заинтересуваните от запазването на status quo.

Така става ясна наложителността на *реформирането*, разбираемо като *преднамерено въздействие върху управляемите променливи величини в контекста на настъпили промени в състоянието на неуправляемите такива*. Имат се предвид конюнктурните нагаждания на структури, политики, стратегии, закони и текущи практики към нововъзникнали и нововъзникващи външни и вътрешни условия, при съхраняване на наложилите се във времето институции – формални и неформални. Такива текущи промени се налага да се извършват непрекъснато. Те са проявление на икономическата динамика – устойчива, или пък не. В този смисъл постоянното полагане на реформаторски усилия е неотменимо задължение на всяко управление – публично или частно.

Невинаги обаче наложителните промени са по силите на реформирането. Настъпват и много дълбоки изменения в обстоятелствата, вследствие от развития и тенденции, които трайно влошават условията на живот и застрашават бъдещето на определени локализиран съществувания на множество хора. Изправяме се пред съдбоносни кръстопътища, наричани в теорията на хаоса

* ЕВУИМ, tiu@abv.bg, 52rrslav44@gmail.com

„точки на бифуркация“, и това повдига въпроси от типа „накъде оттук нататък?“. Става наложителна *институционалната промяна*, т.е. ревизията на неформалните и формалните ценности, норми, стереотипи и традиции, регулиращи неусетно и до голяма степен неотклонно отношенията между хората в дадено общество. Защото реформите в рамките на съществуващите институции не дават търсените резултати. Така навлизаме в зоната на *модернизацията*, където не е много ясно какво точно трябва и как то е възможно да се направи.

Разграничаването на необходимостите от реформиране и от модернизация не е тема само с академично значение. Тя има и огромен практически смисъл, тъй като става въпрос за различни фокуси, визии, стратегии, ресурсоемкост и мащаб на управленските интервенции и на последиците от тях. В единия случай става дума за приспособяване и усъвършенстване, а в другия - за смяна на пътя. Едното е кратко- и средносрочно ориентирано, а другото е дългосрочно. Първото допълва, коригира, „ъпгрейдва“ и по същество стабилизира, а второто реконструира, реструктурира, пренасочва и всъщност динамизира развитието.

Общото между реформиране и модернизиране е *неудовлетвореността от статуквото и желанието за неговата промяна*, а различията помежду им отразяват специфичността на управленските намерения и амбиции, отчитащи дълбочината, широчината и драматичността на недоволството от съществуващото положение. Ако управляващите провеждат навременни, последователни и консистентни реформи, е възможно модернизацията да се проведе постепенно и неусетно. Когато обаче това не се случва, проблемите се изострят, недоволствата се натрупват, очакваните промени се радикализират, а провеждането на необходимите промени се нуждае от екстремни властно-управленски усилия.

Необходима ли е икономическата модернизация в България?

Има различни изходни позиции при интерпретацията на икономическата модернизация, някои от които са станали тривиални. Например преходът от аграрна, през индустриална, та до дигитална икономика, или идеологизираната схема „феодализъм → капитализъм → социализъм →... ?“. Много по-съдържателни са метасоциологическите характеристики на модернизацията - преход от *традиционното общество* с водещи ценности колективизъм, съхранение, затвореност, наследствени привилегии и аристократично управление, към *модерното общество*, основаващо се на други ценности – индивидуализъм, иновации, прогрес, отвореност, свободен пазар и демократично управление. Този подход е по-продуктивен за търсенето и намирането на отговора на поставения въпрос, но е прекалено абстрактен, с прекалено универсалистски претенции и не е чужд на ненаучния есхатологичен мироглед. Днес това става все по-очевидно!

За да имаме увереност, че модернизацията, а не обичайното реформиране е нужна на българската икономика, ще трябва да отговорим на следния

Нужен е управленски старт на институционалната промяна на българската икономика

въпрос: *Налице ли е самовъзпроизвеждаща се тенденция към застой или упадък на икономическия потенциал на страната и към задържане или намаляване на коефициента на полезно използване на този потенциал?* Така поставен, той е несъвместим с преднамерени ценностни и идеологически обременени преценки.

Възможно е да се потърси верният отговор на този въпрос с помощта на традиционния икономически анализ и на наличните статистически данни за икономическото развитие на страната ни през последните 20, 25, 30 или повече години. Според мен този подход не е целесъобразен, доколкото той вече е прилаган неведнъж. Предпочитам да се възползвам от възможностите, които предоставя за диагностика и анализ една нова научна платформа, наречена *социоматричен скенер*.¹ Конкретно в случая става дума за приложението на тази платформа като инструмент за структуриран интуитивен анализ. „Интуитивен“, защото няма налична отчетна или статистическа информация за количествено проучване, но пък е налице възможност за концептуализирано и визуализирано моделиране и структуриране на действителността по нестандартен и креативен начин.

По-нататък ще бъдат представени най-важните системно значими изводи от този анализ:

Първо, от 1980 до 1997 г. българската икономика преживява перманентен упадък, като промените от края на 1989 г. въпреки техния фундаментален характер не успяват да го спрат. Започват обаче важни институционални промени, икономическият ефект от които през този период е противоречив.

Второ, от 1997 г. досега икономиката расте постоянно, но бавно. Това може да се тълкува като относително благоприятно в съпоставка с кризисното състояние през 1997 г., достигнато след не по-малко от 15 години непрекъснат упадък. През този период икономическият потенциал на страната претърпява големи загуби, а степента на неговото използване се срива, главно поради неподготвеност, мимикрия и корупция на управляващите и като следствие от извращения (квази) пазар. След това започва възстановяването, но предвид мудните му темпове, непоследователността и разнопосочността на реформите, не е неочаквано сиването на икономиката ни до дъното в ЕС, където се намираме и сега. За голяма част от българското население този път на развитие вече е неприемлив, т.е. *институционалната модернизация на икономиката* е наложителна.

Трето, някои проявления на икономическата динамика през последните 30-тина години и характеристиките на икономическия ни статус днес, например потенциалът за инвестиционен, технологичен и производствен растеж, за повишаване на производителността и ефективността на икономиката, на стандарта

¹ Скенерът $SxRz(t)$ представлява разработен от автора сложен модел на обществото, състоящ се от 72 взаимодействащи си компонента, изведени от взаимопроникването на 9 *Рулетки* $Rz(t)$, където $z = 8$, и 8 *Снежинки* – $Sx(t)$, където $x = 9$.

на живот и т.н., очертават дълготрайна неблагоприятна тенденция и пораждат сериозни рискове още в средносрочна перспектива. Пропуснатите през годините възможности за реформиране влошават в много голяма степен шансовете ни за постигането на икономически просперитет и днес *реформирането вече е безсилно без икономическа реинституционализация*. Не започнат ли в най-скоро време решителни действия в такава посока, доброто бъдеще може да се смята за реално застрашено.

Този извод се подсилва от нарастващите рискове пред България, идващи отвън – разпад на глобалния ред след отпадането на биполярния модел; икономически кризи; муден и противоречив глобален икономически растеж, постигнат предимно с неортодоксални и спорни методи за стимулиране на харченето; зараждащ се евроскептицизъм, причинен от проблеми на евроинтеграцията и на ефективността на общия европазар, от БРЕКЗИТА, от хаотичните и неочакваните действия на новия американски президент Тръмп, от засилващия се навсякъде популизъм, от геополитически мотивирани външни влияния с негативни последици за страната и т.н.

Има и други интерпретации на „българския случай“, представящи ситуацията в далеч по-благоприятна светлина. Прилагат се и данни, с които, както е известно, не се спори. С подбора и тълкуването им обаче може. Но в случая темата не е този спор. А и той не изглежда оправдан, както няма оправдание за това, че сравненията с другите страни-членки на ЕС сричат националното ни достойнство, а нацията се „изпарява“ и се деструктурира по-бързо и от най-песимистичните очаквания.

„Снежинката“² алармира за ерозия в социалната основана икономическото ни развитие

Предимството на *Скенера* като подход в случая е в това, че той интерпретира икономиката не като отделна обществена подсистема, а като фундамент на обществения живот, в изграждането, поддържането и развитието на който са длъжни да участват според силите си всички социални субекти. Идеята, че някои трябва да работят за материалните условия на живот, а други - да намират своето място „под слънцето“ като техни потребители, дистрибутори и т.н., е аморална, дефектна социално-политически и вредна икономически.

Снежинката като модел на обвързаните в мрежа на взаимодействия 9 типа социални субекти сигнализира за наличието на следните проблеми:

Първо, топящото се население на България, главно вследствие на ниската раждаемост и емиграцията (населението у нас намалява средно с 25 хил. човека всяка година!), редуцира с опасни темпове човешкия потенциал на българската

² Под „Снежинка“ $Sx(t)$ в случая се разбира 9-елементен (индивиди - i , групи от индивиди - $\sum i$, гражданско общество - $F\sum i$, организации - j , групи от организации - $\sum j$, пазар - $F\sum j$, държава - G , група от държави - $\sum G$, глобален свят - $F\sum G$) матричен модел, представящ субектната структура на обществото (вж. по-подробно Ставрев, 2016).

икономика. Бизнесът сигнализира за засилващ се недостиг на персонал, и то всякакъв - не само висококвалифициран, а навсякъде и за всички видове работа.

Второ, наблюдава се ограничено и затихващо участие в икономическия живот на страната на специфични групи от хора по различни причини – недостиг на квалификация; деморализирана мотивация; маргинализация; етатизация и неразвитост на пазара; ниско заплащане; лоши условия за труд; зле действащи системи за социално подпомагане; дискредитиране на принципа „заслуженост“; растяща бюрократизация, която все повече блокира иновациите и предприемчивостта, и т.н. Много обезпокоително е и задълбочаващото се изолиране от живота на истинските елити за сметка на власто- и користолюбивите „политически активисти“ и на предлагащата се за целесъобразно ползване „интелигенция“, което влошава и без това неособено високото качество на всичко, което се прави у нас.

Така намаляват притоците към икономиката, а се разширяват „оттоците“ от нея.

Трето, естествените взаимодействия в Снежинката се заместват от неестествени еднопосочни въздействия, вследствие на което някои субекти произволно доминират над други и така социалната тъкан на обществото ерозира от разрастващи се „каверни“ (низвергнати и сублимиращи субекти) и „тумори“ (хипертрофирани и привилегировани субекти). *Гражданското ни общество* например е пълно с неавтентични неправителствени организации (НПО), с понякога щедро, но неясно как и откъде идващо финансиране – казионни, корпоративни, чуждестранно протезирани и т.н. Тъжното състояние на българските медии е всепризнат факт – скрити собственици, зависимости, угодничество на мениджмънта, поквара на журналистите и т.н., което ги превръща от средство за информиране в рекламни агенции на властимащи, спонсори и „приятели“ и в „бухалки“ за техните опоненти и съперници. Това в никаква степен не съдейства за здравословен икономическия живот, а тъкмо обратното. *Пазарите* от своя страна изпитват прекалено силно влияние от държавно и олигархично покровителстване на някои и съответно дискриминиране на други пазарни актьори, от нелегитимни групи за влияния, деформиращи пазарно обусловената конкурентоспособност, и т.н. Така в много случаи няма пазарно състезание и пазарно въздействие върху икономическия живот, а са налице интервенции на извънпазарни сили, генериращи квазимонополи, незаслужени победители и губещи, които изтощават, накърняват и zlepоставят пазара. Същото се отнася и за *държавата*, противоестественно „пренастройвана“ от национално безотговорни сили към протекция на чужди на природата ѝ частни и/или чуждестранни интереси и цели.

Четвърто, не се възползваме достатъчно от глобализацията, за да разширим базовите национални възможности. Причините са различни – държавна незабележимост, отсъствие на националноотговорни ръководители, лидери и елити, а също и проблематично участие на ЕС в икономическото, политическото и културното възраждане на България. Достатъчно е да се спомене крехката и

често съмнителната полезност на милиардите евра, влети безвъзмездно от Европа в страната, обилно разкрасявана с многословни, неразбираеми и бюрократизирани отчети за законосъобразно „усвояване“ на огромни за мащабите ни ресурси. Вместо данни за конкретни резултати, за възвръщаемост на инвестициите – безсрамен PR и еквилибристика на числа и думи.

Рулетката³ открива блокирани или затормозени активности

Снежинката функционира успешно, когато „рулетките“ на социалните субекти се въртят с нормална скорост и в синхронизирани посоки (вж. Ставрев, 2016). *Нормална* е тази скорост, която осигурява устойчиво и взаимноизгодно възпроизводство на всички социални субекти. При по-бавно въртене съответният субект се маргинализира, а при по-бързо „прегрива“ и се налага да бъде „охлаждан“, за да не прегори. *Синхронизирани* са посоките на субектните активности, когато са полезни освен на самите себе си, и на всички останали включени в Снежинката субекти.

Най-значимите препятствия пред постигането на икономически просперитет, откривани с помощта на *Рулетката*, са:

Първо, деградирала и продължаваща да деградира *мотивация* за съзидателна активност в обществото. Тази деградация проличава основно в културния, респ. ценностен упадък при субектните избори, които се правят в условията на демокрация. Става дума за незабележимостта на моралните ограничители пред активността, без които *здравословният егоизъм* (всеки да се погрижи за себе си, преди да търси помощ от другите!) се изражда в *болезнена алчност* и всеки се вижда като център, около който се или трябва да се въртят останалите. Това израждане е абсолютно противоположно за „добрия живот“, който е положен в основата на конструкцията на Снежинката.

Културната регресия проличава в масовите проявления на: морално безгрижие и пропускливост; примирение с онова, което не се харесва; небрежност, с която се изпълняват личните и колективните задължения; господство на ниския вкус и на материалното над висшето и над духовността, асоциалност и безразличие към другите; немара към „общото дело“ и т.н. Икономическите последици от това са несъмнено отрицателни – ирационалната от икономическа гледна точка „игра с нулева сума“ (печалбите на едни са равни на загубите на други и цялото остава същото) се разгръща безпрепятствено до уродливата от същата гледна точка „игра с отрицателна сума“ (загубите са повече от печалбите и цялото намалява), а двете изместват с агресията на менталната примитивност „играта с положителна сума“ (печалбите са повече от загубите и цялото расте). Липсата на идеали и взаимно доверие разширява територията на посредстве-

³ Под *Рулетка* – $Rz(t)$ тук се разбира двигателният модел на функциониране (*мотивация* - M , *потенциал* - P , *идентичност* - I , *власт* - Pw , *вземане на решения* - Dm , *активност* - A , *резултати* - Q , *ефективност или удовлетвореност* - Ef) както на обществото като цяло, така и на всеки отделен елемент, описан в *Снежинката* (вж. по-подробно Ставрев, 2016).

ността, която ни обхваща отвсякъде. Немарливостта в изпълнението се допълва перфектно с безотговорността за резултатите от субектните действия. Държавата бърка безскрупулно в джобовете на хора и на непривилегирания бизнес, а те ѝ отвръщат по подобаващ начин.

Всичко това е толкова контрапродуктивно за икономиката, че необходимостта от нейното решително модернизиране е вън от всяко съмнение.

Второ, забелязва се устойчиво във времето задържане в развитието и даже редуциране на субектните потенциали – на групи от хора, на пазарно-ориентирани организации, некомерсиални, публични и неправителствени формирания, на държавните институции в центъра и по места, на гражданското общество и на пазарите. Например:

- Както държавата, така и понякога едри частни бизнесмени правят икономически неоправдани инвестиции, загубите от които се покриват от цялото общество.

- Една от гарантиращите качеството на живота групи от хора с висши квалификация, интелект и морал – елитите, от десетки години биват изтласквани от центъра, където им е мястото, към периферията. Това е възможно най-варварското отношение към човешкия фактор в икономика и във всички останали области.

- Някои малцинствени групи са с постоянно намаляваща трудоспособност и обществена полезност и са „осъдени“ на самостоятелно „оскотяване“, с вредни за всички последствия.

- Опасно много хора предпочитат да живеят със социални помощи, с преводи от емигранти, с временна и нелегална заетост тук и там, както и с престъпност, отколкото с честен труд.

- Активността на други хора - със слаба, неподдържана и занемарена професионална квалификация, нанася повече вреди, отколкото допринася ползи.

- Натъжавашо е да се гледат рушащи се сгради, съоръжения, пътища и други инфраструктурни системи, част от които току-що изградени; затворени и изоставени „бивши“ производствени мощности; пустеещи земеделски земи; изсечени гори; безмилостно застрояване на природни забележителности и на защитени територии и др.

- Човешкият потенциал в българските корпорации, в здравеопазването, образователната система и в държавните институции резигнира заради незаинтересуваност, безобразен мениджмънт, мързел, ниска квалификация, недостиг на почтеност, интелигентност и възискателност в работата и т.н.

- Разпиляват се публични, а и частни финансови средства - чрез повсеместна корупция, грабежи, безгрижие, данъчни престъпления, контрабанда, умишлено предизвиквани банкови и небанкови фалити, държавни поръчки и публично-частни партньорства „на тъмно“, разпределение на евросредства при дефектна, непрозрачна селекция на проекти и пренасочване на нарастващи части от постъпленията към скрити „адреси“ и др.

Това са начини както за редуциране на потенциала, така и за опасен спад в стойностите на коефициента на полезно използване на остатъчния субектен потенциал. Следователно икономическата модернизация е наложителна и от тази гледна точка.

Трето, най-тежко е положението с „вземането на решение“ или със самоуправлението на социалните субекти. Вероятно „кризата в управляемостта“ по света (вж. Stavrev, 2013) е превзела безжалостно територията на страната ни и не е оставила незасегнати места в нея. Всъщност не чакахме кризата да дойде отвън у нас. Ние започнахме да свикваме с вътрешните си абсурди много преди това. Става дума за каскади от погрешно вземани решения, синергията между които натрупва „планини“ от непредизвикани обективно щети и загуби. Това не са поражения от природен, космически или военен характер. Те не са причинени от „враговете ни“ – съзнателно или не. Всичко това си е наша заслуга, на всички живеещи в България - на управляващите на първо място (държавници, бизнесмени, мениджъри, лидери), но и на управляваните, пред чиито очи и с чието съучастие десетки години се играе истински театър на абсурда.

Какви са причините за масовото интелектуално и морално деградиране на „самоуправлението“? „Обективната“ причина за това е неопознаваемото напълно и непреодолимо влияние на средата, което подрива доверието към рационалността на изборите. Има обаче и някои други причини, сред които:

а) субектно ирационализиране на изборите. Това може да се обясни с „неизгодността да си разумен“; с „достъпа до ръководни позиции на хора, които нямат способността и навиците да мислят, когато решават“; с „печелившостта на действия, които в учебници и книги се описват като погрешни или недопустими“, с „изхвърлянето на елитите от публичния и от корпоративните избори“ и др.;

б) ирационализацията се превръща в традиция. Бедата е в това, че не-санкционираният безумия, който се вършат днес, трасират пътя към следващите такива утре и т.н. Те от своя страна заразяват всички виновни и жертви, като така социализацията промотира ирационалността като институционална особеност на живота ни - „у нас просто е така“?!

в) щом разумът е прогонен от избора, неговото място се заема от жажда за власт, корист, завист, озлобление, инат и подражание;

г) когато към ирационалността на управляващите се добави и ирационалността на управляваните, което е условие за тяхното оцеляване, тогава обществото се изражда в клетка, където „затворените“ нямат друг избор освен борба на всеки срещу всеки или бягство (емиграция).

Нуждата от модернизация е просто очевидна!

Четвърто, при такова „вземане на решения“ няма как в следващите компоненти на Рулетката – „активност“, „резултати от активността“ и „ефективност на активността“, да не преобладава *отрицателната продуктивност*.

Налице е наистина *самовъзпроизвеждаща се тенденция към застой и даже към съкращаване на икономически потенциал, както и към ниска и нама-*

Нужен е управленски старт на институционалната промяна на българската икономика

ляваща степен на полезно използване на този потенциал, т.е. необходимостта от институционална модернизация е належаща!

В обществата винаги има както доволни, за които в нашия случай преходът вече е завършил, така и недоволни, според които той още не е започнал. Оценката на действителността, която ни обгражда, зависи и от културната идентичност на оценяващия - от това, което той намира за допустимо или не, за приемливо или не, а също и от личностните му особености – примиримост или непримиримост, критичност или конформизъм и т.н. Предвижданията на бъдещето пък, колкото и научни методи да се „впрегнат“ в тях, са подвластни и на емоционалното отношение към фактите и промените им във времето. Така се раждат оптимистични или песимистични прогнози, които са несравними обективно.

Основи на националната програма за институционална модернизация

Обществата притежават своя имунна система, която ги пази, донякъде несъзнателно, от саморазрушение. И нашето общество навярно има такава въпреки видимите апатия, безразличие, енергийно заглъхване, егоцентризъм и ширещите се примиренчески нагласи, личностна и групова агресивност към подхранващите развитието различия, отсъстващо лидерство и воля за колективно възраждане. Има обаче и отлично подготвени и отговорни професионалисти в много области на живота, има и истински бизнесмени и предприемачи. Срещат се и почтени политици, магистрати, полицаи, чиновници и т.н. Непрекъснато се раждат таланти и честни българи, които чакат своя шанс. Най-важното обаче е не „да чакат“, а да запретват ръкави. Сега и тук!

Модернизацията на икономиката съдържа цяло „ветрило“ от радикални промени в законите, правораздаването, борбата с корупцията, иновации в мениджмънта, във финансите, в търговията и в редица други макроикономически компоненти. Заедно с това тя означава и множество от промени в отрасловите, информационно-технологичните, кадровите и т.н. структури на националната икономическа система. Тя се допира също и до изменения в други обществени подсистеми – образование, здравеопазване и др. Реализмът изисква да остана в предварително обявения дизайн на това изследване – приложението на Скенера, в частност на Снежинката и специално на нужните системни корекции в две от всичките 9 отразени в нея социални субекти - *пазара и държавата*.

Оздравяване на пазарите

Потребността от това е несъмнена за всеки, който вижда, усеща и разбира следните пазарни деформации в България: заченати „инвитро“ и специално покровителствани по-нататък големи бизнесмени (олигарси); манипулируеми от държавата и пазени от абсурдна конфиденциалност сделки, финансирани с публични средства; нелогични пазарни трансакции със законспирирана истинска,

но невидима за обществото „логичност“; подготвени непрозрачно държавни поръчки, корупционно и неефективно еврофинансиране, прикривано рейдърство и т.н.

1. Освобождаване на пазарите от потискащи и увреждащи конкуренцията външни намеси в осъществяването на пазарните трансакции:

- Безусловен отказ от практиката на държавно протезиране на пазарни актьори - държавни, частни, чуждестранни, смесени. Всяка държавна помощ, пряка или косвена, съгласно поетите от страната ангажменти към ЕС, да се обжалва по ускорена процедура в съда, а до неговото произнасяне да се спира изпълнението на съответните държавни решения. Настъпилите вследствие на това щети да бъдат дължими на пострадалите от причинилите ги.

- Безкомпромисна битка с икономически престъпления от всякакъв вид, увреждащи пазара и увеличаващи нелегитимните и социалноопасните неравенства (кражба на собственост, контрабанда, изнудване, рекет, данъчни и други документални и киберизмами, явни или скрити картелни споразумения и т.н.) чрез възможно най-бързо разследване и увеличаване на размера на санкциите за виновните субекти. Причиняваните икономически загуби от тези и подобни действия да се трансформират във финансови задължения на виновните, а не да се поемат от обществото и държавата.

- Решителна правосъдна реформа, гарантираща законност за всички и безкомпромисна борба с престъпността, замърсяваща и изкривяваща конкурентната пазарна среда, която вече толкова години не се разрешава от окопалите се в правораздаването партийни, корпоративни и криминогенни лобисти. Непростимо би било да продължава да няма идентифицирани виновници, присъди, финансово и административно санкциониране и т.н.

- Включване на гражданското общество и на излъчени от него представители в битката за оздравяването на пазарите като партньори на бизнеса и държавата – реално, прозрачно и резултатно, а не формално, невидимо и безрезултатно, както е досега.

- Отпадане на забраната за достъп до информация, отнасяща се до договори с участието на държавата като инвеститор, възложител и други статуси, предполагащи изразходването на публични ресурси. Как и за какво се харчат публични средства от страна на „безименни“ функционери не бива да бъде предмет на държавна и/или корпоративна тайна, като законите на страната трябва да гарантират съблюдаването на обществен интерес.

- Забрана на държавата да сключва всякакви сделки с офшорни дружества – държавни поръчки, публично-частни партньорства, инвестиции, приватизации, еврофинансиране, концесиониране и т.н. Изключения да се допускат единствено при гарантирано разкриване на реалните собственици и своевременно информироване на държавата за настъпващи впоследствие промени в собствеността на офшорния контрагент.

Нужен е управленски старт на институционалната промяна на българската икономика

2. Дeregулация и регулативно обновление:

- Отпадане на голяма част от сега действащите разрешителни, забранителни и други административни режими, които ненужно затрудняват и дори спират множество предприемачества и инвестиции, т.е. пречат на частните блага да растат, без в същото време да водят до увеличаване на количеството или на качеството на публичните блага и услуги.

- Противодействие с нови законови и административни средства срещу монополизацията на пазарите – стимулиране на конкуренцията и строго санкциониране на изкуствено създадените монополи, поощряване на алтернативния внос и на облекченото навлизане на конкуренти за стоки и услуги, концентрирани в големи производители и доставчици, вкл. и гарантиран достъп до складови бази, хранилища, инфраструктура, комуникации.

- Въвеждане на нови регулации за освобождаване на пазара от диктата на изкуствени търговско-посреднически вериги, претоварващи транзакциите с ненужни и вредни „натрапници“ по пътя на стоката или услугата от производител до потребител, които не добавят, а „засмукват“ голяма част от стойността и натоварват крайните цени с издръжката на паразитни посредници.

- Внедряване на възможните механизми за преодоляване или поне за рязко намаляване на взаимната задлъжнялост на пазара, в т.ч. сурово санкциониране за виновно неизпълнение на инвестиционни, производствени, търговски, кредитни и други договори, вкл. и на тези с държавно участие като страна по тях; ускорени процедури за корпоративни и индивидуални фалити; изчистване на банковите портфейли чрез продажба на „трудни“ активи; редуциране на корпоративните дългове чрез конверсии „дълг срещу собственост“; строг контрол над формалните фирмени преобразувания, целящи скрито прехвърляне на дългове, прикриване на реална собственост и отговорности, участия в схеми за пране на пари и др.

- Разширяване на пазарните потенциали – капиталови, енергийни, иновационни, туристически, логистични, образователни, трудови и др., чрез активни регионални публични политики с акцент Балканите и Европа – облекчена търговия, производствена интеграция, борсова консолидация, аутсорсинг, франчайзинг, индустриална кооперация, инвестиционно взаимодействие, инкорпориране в регулираните пазари на т.нар. споделена икономика и др.

- Освобождаване на пазара от вменени му по популистки и идеологически причини социални и политически функции и поемането на онези от тях, които са важни за общественото здраве, от държавата и гражданското общество и др.

- Въвеждане на нови правила за разпределение на дохода на микроново с оглед постигането на баланс между интересите на държава (фиск), собственици на капитал (дивидент), мениджмънт (заплата+бонуси), наемен персонал (заплата) и на тази основа ново легитимиране на неравенствата, възприемани сега като несправедливи – неоправдано високи за малцина и недопустимо ниски за мнозина доходи. Сега някои стопански субекти заобикалят пазарната конкуренция, но цената за това се плаща от други с тяхното квазипазарно остракиране. А

трудът все повече се маргинализира като базов вид социалност, успоредно с шокиращо извънпазарно забогатяване на някои, които не са нито иноватори, нито бизнесмени, нито висококвалифицирани експерти, нито преуспели артисти, спортисти и т.н. Данъчните инструменти в работата по установяване на субектните приноси и съответстващите им стимули са само *post factum* корекции на пазарните дефекти и е по-разумно чрез подходящо пазарно регулиране тези дефекти да се минимизират, преди да се стигне до облагане на доходите.

Оздравяване на държавата

Нека да е ясно още в началото - държавата не е стопански субект, тя не създава, а преразпределя доход. Тя харчи част от произведеното и следователно всички са заинтересувани това харчене да е полезно за всички и в никакъв случай само за някои. Затова съществува разделението на благата на *частни*, за които се грижат главно пазарите, и *публични*, чието осигуряване се възлага по дефиниция на държавата. Когато някои пледират за повече социални отговорности на държавата, това означава *само* повече публични блага. Те обаче не „падат от небето“, а трябва да се предвидят, планират, осигурят финансово, произведат, разпределят по някакъв начин (поравно за всички или само за някои, но кои, как) и т.н. Транзакционните разходи при публичните блага са по-високи от тези при частните поради необходимостта от допълнително администриране, а това ги прави сравнително по-скъпи от частните блага, независимо че за потребителите те изглеждат „безплатни“. А отсъствието на заинтересуван и персонифицируем собственик, който да отговаря реално, а не „политически“, за ефективността в публичната сфера, отваря по-широко вратите за корупцията и затваря тези за търсенето на отговорност.

1. Строг контрол над държавните разходи:

- Правно регламентиране за периода на програмираната модернизация на съотношението между частни (задоволявани през пазарния механизъм), публични (задоволявани посредством държавата) и смесени (задоволявани чрез допълващо се взаимодействие на пазар и държава) блага.

Трябва да е пределно ясно, че няма и в обозримо бъдеще не може да има държава, която да гарантира на своите граждани „безплатно“ задоволяване на техните потребности, както няма и икономика, която днес и в близкото утре да издържа устойчиво на т.нар. задължителен базов доход на всички, осигуряващ без трудови задължения някакъв минимален жизнен стандарт на всеки гражданин. Някой – народът (чрез референдум) или държавата (чрез дискреционната си власт), трябва да нормативизира тези съотношения с посредничеството на честна и отговорна експертиза на знаещите.

Когато това стане, ще са ясни задълженията на държавата, които тя по „обществен договор“ поема към своите граждани, както и отношенията между пазар и държава като отговорни за осигуряването на частните и публичните блага.

Нужен е управленски старт на институционалната промяна на българската икономика

- Неотклонно продължаване и още по-строго съблюдаване на следваните вече близо 20 години строги парична и фискална политики – паричен съвет, с естествена еволюция към влизане в Еврозоната, нулев или минимален бюджетен дефицит, спазване на европравилата за допустимо ниво на държания дълг и т.н. Вече стана ясно обаче, че рестрикциите са само разумни граници пред икономическата активност на държавата, но не са фактор за развитие на икономиката. Без реинституционализиране и съпътстващото го радикално реформиране не може да има устойчива финансова стабилност.

- Забрана за дългово финансиране на чисто държавни инвестиции и на кофинансирането от страна на държавата на инвестиции с евросредства или друго грантово подпомагане, като се допускат изключения единствено за програми, получили статут на национално значими, например за енергийното стабилизиране, за оздравяване на „затъващи“ от години държавни и общински предприятия, за „ромското приобщаване“, за задължителното образование на бедни деца и за квалификационно адаптиране на безработните в изостаналите райони и т.н.

- Замяна на сега действащите по икономически вреден начин системи за: възлагане на държавни поръчки; разпределение и насочване на евросредствата; прилагането на други грантови схеми за финансиране с посредничеството на държавата, с нови разработени в откритата процедура и след належаща експертиза системи, които да спрат кражбите, корупцията, безполезните или вредните държавни политики и да възвърнат загубеното през години обществено доверие в държавата.

- Ежегоден отчет от държавата за сключените във връзка с възложени държавни поръчки договори, финансирани с евросредства проекти, концесии, приватизации, ПЧП и т.н., в който да фигурират наименованията на фирмите-контрагенти на държавата, договорената цена, анекси и други данни, позволяващи обществен контрол върху изразходването на публични средства и защитата на личните данни.

2. Обновление на публичния мениджмънт:

- Преход от ресурсоразпределящо бюджетирание към целево стратегирание. Сегашният модел на държавно управление не се отличава съществено от плановия модел при социализма – държавата дирижира обществения живот и националната икономика в частност, за което са й нужни все повече публични ресурси, които тя ежегодно харчи „по бюджет“ и „по целесъобразност“. Въпреки че формално България е парламентарна република, истинските плановици и бюджетари не са в парламента и в правителството, а някъде зад кулисите. Критерии за оценка са усвояването на средства – държавни, европейски, заемни, грантови и т.н., и приемането на формалните отчети. А какви са реалните резултати, колко струват на данъкоплатеца те, какво е тяхното качество и т.н. са „второстепенни“ въпроси.

- Целевото стратегиране означава: (а) стратегически хоризонт на публичния мениджмънт, не по-малък от 4 години; (б) държавната стратегия (или стратегии) да осигурява(т) дълбинни реструктурирания (модернизация) на икономиката, настроени към постигането на ясни и по възможност количествено измерими цели; (в) вплитане на стратегиите в ежегодните бюджети на страната; (г) законови гаранции за задължителността на държавните стратегии за всяко текущо действащо правителство и (д) легален способ за приключване на работата по дадена стратегия, както и законов механизъм за национално наложителни стратегически промени в хода на тяхното изпълнение.

- Нови регионални политики вътре в държавата за осигуряване на равномерно развитие на икономиката на страната, съпроводено с ново административно деление и работещи механизми за финансиране, в границите на търсения икономически растеж и без разрастване на дълговото бреме.

- Държавните инвестиции да се финансират главно чрез еврофондовете и междудържавните споразумения (основно) и бюджета (допълващо), чрез държавните компании по пазарен път (джойнт-венчър, кредитиране, борсово посредничество и др.) и да се подчинят на правилата на стратегическия публичен и корпоративен мениджмънт. Целта трябва да бъде реструктурирането на „тежко болни“ сектори на икономиката със сериозно държавно присъствие – енергетика, транспорт, образование, здравеопазване и пенсионно осигуряване.

- Нов мениджмънт на държавната собственост в икономиката, включващ: (а) приватизация (където е възможна и приемлива); (б) оздравяване на „болните“ предприятия с мажоритарна държавна собственост за няколко години (предимно с еврофинансирани проекти за реструктуриране); (в) предаване на управлението на държавните компании на частни фирми чрез публично провеждани конкурси; (г) оповестяване на договорите за мениджмънт и на периодичните финансови отчети за обществен контрол над резултатите.

- Създаване на публична компания за управление на миноритарните държавни дялове в собствеността и възлагането ѝ за управление също на частна фирма, подбрана чрез прозрачен конкурс, с оповестяване на договора за управление, евентуалните анекси към него и на периодичните финансови резултати от дейността ѝ.

- Участието на държавата в инвестиционни и търговски активности да се допуска единствено след недвусмислено персонално идентифициране на предхождащите го публични и държавно-корпоративни избори, архивиране на информацията за персоналното участие във вземането на държавни решения за инвестиции с гарантиран достъп до архивите. Без това търсенето на отговорност от разпоредителите на държавните разходи ще остане неосъществимо, а борбата с корупцията ще продължи само на думи.

- Легализиране на подвеждането под съдебна отговорност на всички конкретни лица, които са участвали или съучаствали във вземането на публични решения, довели до загуби на обществени средства, извън допуснатите поради

непредвидимо влошаване на пазарната конюнктура, установявано с независима от властта експертиза.

- Безмилостна битка с корупцията и прането на пари, които разлагат отвътре пазарите и държавата и позволяват подчиняването на публичната власт на частни интереси, несъвместими с държавните. Не трябва да остане нищо от досегашната „театрална борба“. Нужни са нови закони, нови съдилища, нови органи и нови хора в тях.

- Отстраняване от държавната власт – централна и местна, на всички лица, имащи и имали свой собствен бизнес по време на заемането на държавни длъжности (вкл. и на свързани с тях лица). Същото да важи и за прокуратурата, съда, държавните компании, медиите, здравните заведения, администрацията. Отстраняването да се активира веднага и след неправомерно или морално осъдително изпълнение на професионално-длъжностните им задължения, установено по „неправителствен“ начин.

3. Модернизация на държавната администрация:

- Радикална административна реформа, премахваща стари и станали резистентни към „меко“ реформиране недъзи като: извършване на огромни обеми безполезна работа; възлагане на една и съща работа на различни органи; скриване на безсмислието зад усложнени бюрократични процедури; назначения на неподходящи хора по партийни, родствени, кланови, мафиотски и подобни причини; дублиране на функции, както и корупционно мотивирани саботажки на бизнес-предприемачества; дефектни системи за допълнително материално стимулиране и др.

- Да се приватизират или аутсорсват редица административни услуги, които и сега са платени за нуждаещите се от тях, като държавата гарантира при съответни условия достъп на нововъзникналите фирми за административно обслужване до информация и до електронното правителство. Икономисаните средства да се използват за повишаване на заплащането на останалата след реформите администрация, за повишаване на нейната квалификация и за подобряване на условията на работа.

- Да се постави „на нови релси“ работата по изграждане на електронното правителство, където досега са потънали огромни средства без никакъв или почти никакъв реален резултат и с нулева отговорност за пропилените обществени и донорски средства. Това може да стане чрез:

- а) централизиране на ръководството и прекратяване на работата по безполезна и даже вредни, скъпоструващи частични разработки;

- б) оглавяване на проектите в тази сфера от доказани лидери, администратори и специалисти в съответните сфери, които да подготвят заданията за проектиране към ИТ специалистите като изпълнители;

- в) осигуряване на информация от страна на държавните структури на гражданското общество за контрол и превенция срещу произволи и корупция;

г) възлагащите разработките мениджъри да приемат готовите проекти преди тяхното внедряване и да носят пълна отговорност за практическите ползи или вреди от реализацията им.

Всяка промяна, да не говорим за радикалните такива, която би гарантирала модернизацията на икономиката, засяга по неизбежност позициите, интересите, а и споделяните ценности на много влиятелни сили в обществото – властови, партийни, административни, корпоративни, криминални... Съпротивата им в България, такава каквато е тя сега, най-вероятно ще бъде „на живот и смърт“. Сходни са и причините за отказа от или за непрекъснатото отлагане на реформите от страна на управляващите не само у нас. Както един заслужил европейец Жан-Клод Юнкер в миг на откровение заявява преди време, нещо в смисъл: „Ние прекрасно знаем какво трябва да направим, само че не знаем как да спечелим изборите след това.“ (Ако беше българин, сигурно щеше да редактира втората част от изречението си по следния начин: „... само че знаем, че след това няма да ни оставят на власт“!).

Необходимите промени се нуждаят от подходящ мениджмънт, който *теоретично* може да се осъществи по някой от следните начини:

- постепенно, протяжно бавно, консенсусно, непоследователно, с чести прекъсвания, а и с връщания назад, както и със съдействието на деликатните мониторинг, контрол и подпомагане от страна на ЕС, или
- с неочаквано, но теоретично възможно идване на власт у нас на решителна, отговорна, честна, радикално реформаторска и жертвоготовна политическа сила, радваща се на широка електорална подкрепа, или
- с някакъв вариант на „демократическа ваканция“ за сравнително бързо радикално реформиране и възстановяване на нормалния политически процес след няколко години.

Шансовете за успех на посочите алтернативни модели на мениджмънт на икономическата модернизация в България изглеждат обратнопропорционални на вероятностите за използването им.

Използвана литература:

Ставрев, С. (2016). Скенерът: защо е така и можели иначе? С.: „Парадигма“.

Stavrev, S. (2013). Does the World Look More and More Unmanageable? - Икономически изследвания, N 2, с. 131-155.

16.II.2017 г.

A MANAGEMENT START OF THE INSTITUTIONAL CHANGE OF BULGARIAN ECONOMY IS NEEDED

The author states that Bulgarian economy cannot be cured of its endemic deficiencies by means of conventional reforming. Radical actions are required to modernize it. A specific analytical instrument is applied – the so called *Socio-matrix scanner*. The main conclusions based on the performed analysis are presented. In addition, the most important changes on the *market* and in the *country* are also set forth whereby modernization should start.

JEL: D02; D04

Keywords: *reforming; modernizing; snowflake; roulette; socio-matrix scanner*

What is meant by “economic modernization”? Why and when is it necessary?

It is well known that economic development is not and cannot be fully manageable as it depends on variables and only some of them are subject to conscientious control. Unavoidably and periodically some negative fluctuations and trends do occur – stagnation, slow growth, recession, depression, unacceptable inequalities, poverty, ecological damages, etc., which, reasonably are unfavourable: initially by some people, then by other people and finally an increasing number of people become discontent. Dissatisfaction grows when urgent changes are not being implemented but put off – due to governance incapacity, conformism and corruption, as well as for the comfort of the stakeholders willing to preserve the status quo.

Thus, the urgency of *reforming* becomes clear, understood as *deliberate impact on the manageable variables in the context of changes, which have occurred in the condition of the unmanageable variables*. There have been taken into account the adaptations of structures, policies, strategies, laws and current practices to newly arisen or newly emerging external and internal conditions, while preserving the formal and informal institutions established over the years. The implementation of these current changes is always necessary. They are an expression of economic dynamism – sustainable or not. In this context the constant reformation efforts constitute an irrevocable obligation of each and every governance – public or private.

And yet, urgent changes are not always within the scope of ability of reforming. Very deep alterations occur also in the circumstances as an effect of developments and trends which permanently aggravate living conditions and endanger the future existence of many people. We face fateful crossroads called “bifurcation points” in the theory of chaos and questions arise like “Where shall we go from here on”? A necessity arises of *institutional changes*, that is, the revision of informal and formal values, norms, stereotypes and traditions regulating imperceptibly and to a large

* EHSEM, tiiu@abv.bg, 52ruslav44@gmail.com

extent unflinchingly the relations among people in a given society. Because the reforms within the existing institutions do not provide the expected results. Thus, we enter the zone of *modernization*, where it is not very clear what exactly should be done and how it is possible to do it.

Distinguishing the need for reform and modernization is not only a topic of academic importance. It also has a huge practical meaning as it involves different focus, visions, strategies, resource-intensiveness and scale of management interventions and their implications. In one case, it is a matter of adaptation and improvement, and in the other case - about changing the way. One is short and medium-term oriented, and the other is long-term oriented. One complements, adjusts, upgrades, and essentially stabilizes, and the other - reconstructs, restructures, redirects, and in fact activates the development.

The similarity between reforming and modernizing is the "*dissatisfaction with the status quo and the intention to change it*", and the differences between them reflect the specific features of management intentions and ambitions, taking into account the depth, breadth and drama of dissatisfaction with the existing situation. If those in power implement timely, consistent and coherent reforms, modernization may take place gradually and imperceptibly. Otherwise, problems worsen, discontents accumulate, the expected changes become more radical, and the necessary changes require extreme governance and management efforts

Is economic modernization necessary to Bulgaria?

There are different starting points in the interpretation of economic modernization, some of which have become trivial. For example, the transition from agrarian, through industrial, to digital economy, or the ideology-based concept "feudalism → capitalism → socialism → ...?". Much more meaningful are the meta-sociological characteristics of modernization - a transition from *traditional society* with key values - collectivism, preservation, closeness, hereditary privileges and aristocratic rule to a modern society based on other values - individualism, innovation, progress, openness, free market and democratic governance. This approach is more productive in seeking and finding the answer to the question asked, but it is too abstract, it has too universal claims, and it is not unfamiliar to the unscientific eschatological approach. Today this is becoming obvious!

In order to be confident that modernization and not the ordinary reformation is necessary for Bulgarian economy, we will have to answer the following question: "*Is there a self-sustaining trend towards a stagnation or decline of the economic potential of the country and a retention or reduction of the efficiency coefficient of this potential?*" Thus asked, it is incompatible with deliberate values and ideologically weighted judgments.

The correct answer to this question could be found by means of the traditional economic analysis and the available statistics for the economic development of our country during the last 20, 25, 30 or more years. I waive this approach, as it has already been applied more than once. I prefer to take advantage of the opportunities for diagnostics and analysis offered by a new scientific platform, which I have

A management start of the institutional change of Bulgarian economy is needed

developed, the so-called "*Socio-matrix Scanner*".¹ In this particular case, this platform is implemented as a tool for structured intuitive analysis. "Intuitive" because there is no available reporting or statistical information for a quantitative survey, and yet there is an opportunity for conceptualized and visualized modelling and structuring of reality in a non-standard and creative way

The main conclusions made for the system of this analysis are as follows:

Firstly, Bulgarian economy from 1980 to 1997 has been declining, as the changes of the end of 1989, despite their fundamental nature, failed to stop it. However, important institutional changes were initiated, the economic effect of which was controversial over that period of time.

Secondly, since 1997 the economy has been growing steadily but slowly. This can be interpreted as relatively favourable, compared to the crisis situation in 1997, after over 15 years of continuous decline. During that period the economic potential of the country has suffered great losses, and the extent of its use has collapsed, mainly due to unpreparedness, mimicry and corruption of the government and as a consequence of the perverse (quasi) market. Then the recovery began, but given its sluggish pace, the inconsistency and divergence of reforms, it is not unexpected that our economy has collapsed to the bottom in the EU where we are now. For a large part of Bulgarian population, this path of development is already unacceptable, hence, *institutional modernization of economy* is indispensable.

Thirdly, some manifestations of economic dynamics over the past 30 years and the characteristics of our economic status today, such as the potential for investment, technology and production growth, higher productivity and economic efficiency, living standards, etc., outline a long-term adverse trend and pose serious risks, even in the medium term. The opportunities for reforms that have been missed, over the years our chances of achieving economic prosperity have greatly worsened, and today, in my view, *reforming is already powerless without economic re-institutionalization*. If decisive actions in this direction are not launched as soon as possible, a good future may be deemed threatened indeed.

This conclusion is also supported by the increasing external risks faced by our country - the decay of global order after the bipolar model dissipation, economic crises, sluggish and contradictory global economic growth achieved mainly by unorthodox and controversial methods to stimulate spending, incipient scepticism caused by the problems of integration and effectiveness of the overall EU market, by Brexit, by chaotic and unexpected actions of the new US president, by the globally rising populism, by geopolitically motivated hollow external influences, with negative consequences for the country, etc.

There are other interpretations of the "Bulgarian case" presenting the situation in much more favorable light. There are indisputable data as it is known. Their selection

¹ *Scanner* – $SxRz(t)$ is a complex model of society elaborated by the author, which comprises 72 interacting components obtained from the mutual penetration of 9 *Roulettes* – $Rz(t)$, where $z=8$ and 8 snowflakes – $Sx(t)$, where $=9$.

and interpretation, however, can be disputed. This dispute, however, is not a subject in this particular case. And it does not seem to be justified, as there is no justification for the fact that comparisons with other EU member states are shattering to our national dignity, and the nation is fading away and perishing faster than the most pessimistic expectations.

"The snowflake"² alerts about erosion in the social foundation of our economic development

The advantage of the *Scanner* as an approach in this case is that it interprets economy not as a separate social subsystem but as a foundation of public life, in the construction, maintenance and development of which all social subjects are obliged to participate as best as possible. The idea that some have to work for the material living conditions and others to find their place "under the sun" as their consumers, distributors, and so on is immoral, defective in socio-political terms and harmful in economic terms.

The *snowflake*, as a model of the 9 types of networked interactions between social subjects signals the existence of the following issues:

Firstly, the melting population of Bulgaria, mainly due to low birth rates and emigration (on average population decreases by 25,000 individuals every year!), reduces dangerously the human potential of Bulgarian economy. Businesses are reporting a growing shortage of staff - any type of staff, not only highly skilled, everywhere and for everything

Secondly, there is limited and declining involvement of specific groups of people in the economic life of the country for various reasons - skills shortages, demoralized motivation, marginalization, stagnation and market underdevelopment, low pay, bad working conditions, poorly functioning social support systems, discrediting the principle of "deservedness", growing bureaucracy, which increasingly hinders innovation and entrepreneurship, etc. The deepening isolation from real life of the true elites is also disturbing, to the advantage of the power and self-interest-driven "policy makers" and the "intellectuals" offering themselves for purposeful use, which aggravates further the altogether not very high quality of everything we do in our country.

This reduces inflows to the economy, but increases its outflows.

Thirdly, the natural interactions within the Snowflake are replaced by unnatural unidirectional impacts, as a result of which some subjects arbitrarily dominate over others, and thus the social texture of society is eroded by growing "caverns" (overthrown and sublimating subjects) and "tumors" (hypertrophied and privileged subjects). For instance, *our civil society* is full of non-authentic NGOs, sometimes

² By Snowflake $S_x(t)$ in this case is meant 9-element (*individuals* - i , *groups of individuals* - $\sum i$, *civil society* - $F\sum i$, *organizations* - j , *groups of organizations* - $\sum j$, *market* - $F\sum j$, *state* - G , *a group of states* - $\sum G$, *global world* - $F\sum G$) matrix model representing the subjective structure of society (for more explanations see Stavrev, 2016).

A management start of the institutional change of Bulgarian economy is needed

having generous financing, the source and method of which however, is obscure - governmental, corporate, foreign, and so on. The sad situation of Bulgarian media is a well-known fact - hidden owners, dependencies, officiousness to the management, corruption among journalists, etc., which turns them from a means of informing into advertising agencies for those in power, sponsors and "friends" and into bullying clubs for their opponents and rivals. And this does not contribute at all to a healthy economic life, but just the opposite. *Markets*, in turn, are extremely influenced by state and oligarchic patronage of some individuals, and respectively, discrimination against other market players, by illegitimate groups of influences distorting market-driven competitiveness, etc. Thus, in many cases, there is no market competition and market impact on the economic life, and there are interventions by non-market forces generating quasi-monopolies, winners and losers without merit, exhausting, damaging and demeaning the market. Same applies to the *state*, unnaturally "upgraded" by nationally irresponsible forces to the protection of private and/or foreign interests and objectives that are alien to its nature.

Fourthly, we do not take sufficient advantage of globalization to expand basic national capabilities, for various reasons - imperceptibility of the state, absence of nationally responsible leaders, leaders and elites, and problematic EU involvement in the economic, political and cultural revival of the country. Suffice to mention the fragile and often dubious usefulness of the billions of euros, favored free of charge by Europe to the country, lavishly embellished with verbose, incomprehensible and bureaucratic reports on the legitimate "absorption" of vast resources compared to our scales. Instead of data for specific results, about return on investments - shameless PR and balancing acts with numbers and words.

The roulette³ identifies blocked or inhibited activities

Snowflake functions successfully when the *Roulettes* of social subjects rotate at normal speed and in synchronized directions (see Stavrev, 2016). *Normal* is that speed, which ensures a sustainable reproduction of mutual benefit for all social subjects. At slower rotation, the respective subject is marginalized and, at a faster speed, he/she "overheats" and needs to be "cooled" to avoid burning. The directions of the subjects' activities are *synchronized* when they are useful not only for themselves, but also to all other subjects included in the *Snowflake*.

The most significant obstacles to achieve economic prosperity identified through the *Roulette* are:

Firstly, degraded and continuously degrading motivation for creative activity in society. Basically, this degradation is evident in the cultural and respectively,

³ By *Roulette* - *Rz (t)* here is understood the motor model of functioning (*motivation* - *M*, *potential* - *P*, *identity* - *I*, *power* - *Pw*, *decision making* - *Dm*, *activity* - *A*, *results* - *Q*, *efficiency or satisfaction* - *Ef*), both to society as a whole and to each individual element described in the *Snowflake* (for more details see Stavrev, 2016).

value decline in the subjective choices made in the conditions of democracy. It is about the imperceptibility of the moral limiters against the activity without which the *healthy egoism* (everyone takes care of oneself before seeking help from others!) degenerates into painful greed when everyone sees oneself as the center around which all the rest turn or have to turn. This degeneration is absolutely opposed to the "good life", which is laid at the basis of Snowflake's design.

Cultural regression is manifested in the enormous manifestations of: moral carelessness and permeability, resignation to what is disliked, negligence in fulfilling personal and collective obligations, dominance of low taste and material values over higher values and spirituality, lack of socialization and indifference to others, ignorance of the "common cause," etc. The economic consequences of this are undoubtedly negative - the irrational of economic point of view "zero-sum game" (the profits of some people equal the losses of others and the total remains the same) unfolds unhindered to the ugly of the same point of view "negative sum game" (losses exceed profits and the total decreases), and the two of them displace with their aggression of mental primitivity "the positive sum game" (profits exceed losses and the whole grows). The lack of ideals and mutual trust extends the territory of mediocrity that overwhelms us everywhere. Negligence in performance is perfectly complemented by irresponsibility for the results of subjective actions. The state is rumbling unscrupulously in the pockets of people and the underprivileged businesses, and they also respond appropriately.

All this is so counterproductive for the economy that the necessity of its decisive modernization is beyond any doubt.

Secondly, there is a persistent retention of the development and even reduction of subjective potentials - groups of people, market-oriented organizations, non-commercial, public and non-governmental organizations, central and local government institutions, civil society and markets. For example:

- Both the state and sometimes large private businessmen make economically unjustified investments, the losses of which are covered by the entire society;
- One of the quality-of-life guaranteeing groups of people with higher qualifications, intellect and morality - the elites, have been pushed away for decades from the center of society to the periphery - where they belong. This is the most barbaric attitude towards the human factor in the economy and anywhere else;
- Some minority groups have a constantly decreasing working capacity and social efficiency and are "convicted" to their individual brutalization, which is detrimental to all;
- Dangerously great number of people prefer to live on social benefits, on bank transfers from immigrants, on temporary and illegal employment here and there, as well as on crime rather than honest work;
- The activity of other people - with weak, unsupervised and neglected professional qualifications, causes more harm than benefits;
- It is depressing to see dilapidated buildings, facilities, roads and other infrastructure systems, some of which recently built, closed down and abandoned

A management start of the institutional change of Bulgarian economy is needed

"former" industries, deserted farm lands, cut down forests, ruthlessly building up of natural landmarks and protected areas; etc.

- The human potential in Bulgarian corporations, in the healthcare system, in the education system and in the state institutions, resigns because of disinterest, dishonest management, laziness, low qualification, lack of integrity, intelligence and rigor in the work, etc.

- Public and private financial means are being wiped out - through general corruption, robbery, nonchalance, tax fraud, smuggling, deliberately provoked bank and non-bank insolvency, public procurement, and public-private partnerships "in the dark", opaque selection of projects and redirection of growing parts of the proceeds to hidden addresses, etc.

These are methods to reduce the potential as well as to decrease dangerously the value of the utilization rate of the residual subjective potential. Therefore, economic modernization is indispensable from this point of view as well.

Thirdly, the most difficult is the decision-making situation or the self-management of social subjects. Probably the global "governance crisis" (see Stavrev, 2013), has ruthlessly conquered the territory of our country and has not left unaffected any places in it. In fact, we did not expect the crisis to come to Bulgaria from the outside at all. We began to get used to our inner absurdities long before that. It is about cascades of wrong decisions, the synergy between which accumulates uninduced objectively enormous damages and losses. They are not caused by natural disasters, cosmic or military damage. They are not caused by our "enemies" – deliberately or not. All this is our merit, to all those who live in Bulgaria: the ruling leaders (statesmen, businessmen, managers, leaders) but also the ruled, in front of whose eyes and with the complicity of whom a genuine theatre of absurdity has been played out for decades on end.

What are the reasons for this large-scale intellectual and moral degradation of "self-governance"? The "objective" reason for this is the impossible to recognize in full and irresistible influence of the surrounding environment, which undermines the trust in the rationality of elections. There are also some others however, including:

- a) subjective irrationalization of elections. This may be explained by "the unprofitability to be reasonable", by "the access to leadership positions of people who do not have the ability and habits to think when they decide", by "the profitability of actions that are described in textbooks and books as erroneous or unacceptable", by the "ejection of elites from the public and corporate elections" etc.;

- b) Irrationalization is becoming a tradition. The trouble is that the current unpunished follies pave the way to the future ones, and so on. They, in turn, infect all the guilty and all the victims, and thus socialization promotes irrationality as an institutional specificity of our lives - "that's the way it is in our country"!?

- c) When reason is driven out of choice, its place is occupied by the thirst for power, self-interest, envy, enmity, stubbornness and imitation

- d) When the irrationality of the ruled is added to the irrationality of the rulers, which is a condition for their survival, then society degenerates into a cell where the

"prisoners" have no other choice but to fight against everyone else or escape (emigrate).

The need for modernization just screams!

Fourthly, in such "decision making" there is no way for the following components of the Roulette - Activity, Activity Results and Activity Efficiency to escape the prevalence of *negative productivity*.

There is indeed a *self-regenerating trend towards stagnation and even a reduction in economic potential, as well as a low and decreasing degree of proper use of this potential*, that is, we urgently need *institutional modernization*!

In societies, there are always both plenty of those who are content for whom in our case "the transition is already completed", and also those who are discontent that "it has not yet begun". The evaluation of our surrounding reality also depends on the cultural identity of the evaluator - on what he considers to be admissible or not, acceptable or not, as well as on his personal skills - tolerance or intolerance, criticality or conformism, etc. The predictions of the future on the other hand, however many scientific methods we can harness in them, are also subject to our emotional attitude to the facts and their changes over time. Thus, optimistic or pessimistic forecasts emerge, which are objectively incomparable.

Basics of the national programme for institutional modernisation

Societies have their immune system that protects from self-destruction, somehow unconsciously. Our society probably also has one. Despite the apparent apathy, indifference, energy dissipation, egocentrism and widespread resigning attitudes, personal and group aggression towards development-generating differences, lacking leadership and the will for collective revival. There are however, well-trained and responsible professionals in many areas of life, there are genuine businessmen and entrepreneurs. There are also honest politicians, magistrates, policemen, clerks, and so on. Talented and honest Bulgarians are constantly being born, waiting for their chance. The most important thing, however, is not to "wait," but to roll up sleeves. Now and here!

Modernization of economy contains a whole range of radical changes in laws, justice, fight against corruption, innovation in management, finance, commerce and a number of other macroeconomic components. It also means an entire multitude of changes in industry, information technology, staffing, and other structures of the national economic system. It also refers to changes in other public subsystems - education, healthcare, etc. Realism requires that I should limit myself in the design previously outlined of this text - the implementation of the Scanner, and the Snowflake in particular, and especially within the necessary system corrections in 2 out of all 9 social actors reflected therein - *the market* and *the state*.

Stabilization of markets

The need for this is undoubted for anyone who sees, feels, understands, etc., the following market distortions in Bulgaria: conceived "in vitro" and specially

A management start of the institutional change of Bulgarian economy is needed

patronized further large-scale businessmen (oligarchs); government-manipulated and publicly funded transactions protected by absurd confidentiality; illogical market transactions with a legitimate real but "invisible" social sense; government orders for "the right people", corrupt and inefficient European funding, covert raid, etc.

1. Releasing the markets from suppressive and anti-competitive external interventions when conducting market transactions:

- An unconditional retreat from the practice of state protection of state, private, foreign, mixed market players. Any state aid, whether direct or indirect, in accordance with the commitments made by Bulgaria to the EU, should be subject to a rapid appeal procedure in court, and, pending its ruling, the execution of the relevant state decisions should be suspended. The consequent damages shall be owed to those wronged by those who have caused them;

- Uncompromising battle with economic crimes of any kind, damaging the market and growing illegitimate and socially dangerous inequalities - theft of property, smuggling, extortion, racketeering, tax and other documentary and cyber frauds, open or hidden cartels, etc. - by investigating as soon as possible and increasing the level of sanctions for the perpetrators. The resulting economic losses from these and similar actions should be transformed into financial obligations of the culprits, not to be settled by society and the state;

- A rigorous reform of justice, guaranteeing legality for all and uncompromising fight against crime, polluting and distorting the competitive market environment, which has not been allowed for so many years by partisan, corporate and criminogenic lobbyists entrenched in the law enforcement system. It would be unforgivable to continue with the missing culprits, the missing convictions, the missing financial and administrative penalties, etc.;

- Involving civil society and its delegated representatives in the battle to heal markets as business and government partners - in actual, transparent and effective manner, not formally, invisibly and inefficiently as it has been the case so far;

- Cancellation of the ban on access to information concerning contracts involving the state as an investor, contracting authority and other statuses implying the spending of public resources. How and for what public funds are spent by "nameless" functionaries should not be subject to state and/or corporate secrecy, and the laws of the country must ensure that the public interest is respected;

- Prohibition for the state to conclude any transactions with offshore companies - public procurement, public-private partnerships, investments, privatization, euro-financing, concessions, etc. Exceptions may only be made under the guaranteed disclosure of actual owners and prompt informing of the state on any subsequent changes in the ownership of the offshore counterparty;

2. Deregulation and regulatory upgrading:

- Cancellation of a large part of the current permits, prohibitions and other administrative regimes, which unnecessarily hamper or even stop many entrepreneurs

and investments, that is, prevent private goods from growing without simultaneously increasing the quantity or quality of public goods and services;

- Countering by new legal and administrative means against the monopolization of markets - stimulating competition and painful sanctioning of artificially created monopolies, encouraging alternative imports and facilitating penetration of competitors for goods and services concentrated in large producers and suppliers, including guaranteed access to warehouses, storage, infrastructure, communications;

- Introducing new marketplace dictatorship rules for artificial trading and brokering chains, constraining transactions with unnecessary and harmful intruders through the goods or service from manufacturer to consumer, not adding and but devouring a large part of the value and burdening the end prices with the allowance for parasitic intermediaries;

- Implementing the possible mechanisms for overcoming or at least sharply reducing the mutual indebtedness of the market, including severe sanctioning of any guilty breach of investment, production, commercial, credit, and other contracts including those with the state being a party thereto; rapid proceedings for corporate and individual bankruptcy; clearing of bank portfolios by selling "tough" assets, reducing corporate debt through debt-to-equity swaps; strict control over formal corporate restructuring aimed at secret debt transfer, disguise of real property and responsibilities, participation in money laundering schemes, etc.;

- Expansion of market potential - capital, energy, innovation, tourism, logistics, education, labor, etc. through active regional public policies, with emphasis on the Balkans and Europe - relieved trade, production integration, stock consolidation, outsourcing, franchising, industrial co-operation, investment interaction; incorporation into regulated markets of the so-called "shared economy" etc.;

- Liberating the market from any social and political functions imputed for populist and ideological reasons and the assumption of those which are important for public health, the state and civil society, etc.;

- Introduction of new rules for income distribution at a micro-level with a view to achieving a balance between the interests of the state (fiscal) shareholders (capital) dividend, management (salary + bonuses) employed staff/salaries and on that basis, new legitimating of the inequalities now perceived as unfair - income that is unjustifiably high for a few and unacceptably low for many. Now some businesses circumvent market competition, while others pay the price for it with their quasi-market ostracizing. And labor is increasingly marginalized as a basic type of sociality, alongside the shocking out-of-market enrichment of some who are neither innovators nor businessmen, nor highly qualified experts, nor successful artists, athletes, and so on. Tax instruments in identifying subjective contributions and matching incentives are only post factum corrections of market defects, and it is more reasonable, through appropriate market regulation, to minimize these defects before reaching taxation.

State stabilization

It should be made clear from the beginning: the state is not an economic entity, it does not create but it redistributes income. It spends some of what is produced, and

therefore we are all interested in making this spending useful to everyone and in no case to just some. There is, therefore, the division of goods into *private*, for which the markets are mainly taking care of, and *public*, whose provision is assigned by definition to the state. When some advocate for more social responsibilities to the state, this means only more public goods. They however, do not "fall from the sky", but have to be envisaged, planned, provided financially, produced, allocated in certain ways (equally to all or just to some, but which, how), etc. Transaction costs for public goods are higher than private goods due to the need for additional administration, which makes them relatively more expensive than private goods, although they seem free to consumers. And the absence of an interested and personified owner who is actually, rather than "politically" responsible for the efficiency in the public sphere opens the doors to corruption more widely and closes those to seek responsibility.

1. Strict control over government spending:

- Legal regulation for the period of the programmed modernization of the ratio between "private" (market-satisfied) "public" (satisfied through the state) "mixed" (satisfied with complementary market) state interaction goods.

It must be absolutely clear that there is no, and in the foreseeable future, there could not exist a state able to guarantee its citizens "free of charge" the satisfaction of their needs, and there is no economy that is able to survive sustainably today and tomorrow, at the so-called "mandatory basic income for all", providing without any employment obligations, a minimum standard of living for every citizen. Someone - the people (through a referendum) or the state (through their discretionary power) should normalize these ratios, through the mediation of the honest and responsible expertise of those having the necessary knowledge.

When this happens, it will clarify the obligations of the state which it assumes under a "social pact", in respect of its citizens, as well as the relations between the market and the state, being responsible for securing private and public goods.

- Unwavering continuation and even stricter compliance with strict monetary and fiscal policies - a currency board with a natural evolution towards Eurozone entry, a zero or a minimum budget deficit, adherence to EU rules for a tolerable level of government debt, etc. And yet, it has already become clear restrictions are only reasonable limits to the economic activity of the state, but they are not a factor for development of economy. Without re-institutionalization and the accompanying radical reform, there can be no sustainable financial stability.

- Prohibition of debt financing of purely government investments and state co-financing of investments with EU funds or other grant support, with exceptions allowed only for programs that have received nationally significant status. For example, for energy stabilization, for resolving state-owned and municipal enterprises, for "Roma inclusion", for compulsory education of poor children and for qualification adaptation of the unemployed in underdeveloped areas, etc.

- Replacement of the systems currently operating in economically harmful way: (a) public procurement; (b) allocation and directing of EU funds; (c) implementation of other state-funded grant schemes by new systems developed within an open

procedure and subject to the due expertise to stop theft, corruption, useless or harmful government policies, and to regain the lost over the years public trust in the state;

- Annual report by the state on the contracts concluded in connection with government procurement, financed by EU funds projects, concessions, privatizations, PPP, etc., specifying the names of the companies - contracting parties to the state, the agreed price, annexes, etc. Data allowing for public control over the spending of public funds and the protection of personal data.

2. *Public management upgrading:*

- Transition from resource allocation budgeting to target strategy elaboration. The current model of state governance does not differ significantly from the socialist model-the state commands public life and the national economy in particular, for which more and more public resources are needed, which it spends annually "on budget" and "as appropriate". Although formally Bulgaria is a parliamentary republic, real planners and budget-makers are not in the parliament and the government, but somewhere behind the scenes. Criteria for evaluation are the absorption of funds - state, European, loan, grant, etc. and acceptance of the formal reports. And what are the real results, what is their cost for the taxpayer, what is their quality, and so on, are matters of secondary importance.

- Target strategy elaboration means: (a) strategic horizon of the public management not shorter than 4 years; (b) state strategy (or strategies) to ensure (deep) restructuring (modernization) of the economy, tailored to the achievement of clear and quantifiable targets; (c) integration of the strategies into the annual budgets of the state; (d) legal guarantees for the mandatory effect of state strategies for each current government and (e) a legal way of completing the work on a strategy, as well as a legal mechanism for nationally necessary strategic changes in the course of their implementation.

- New regional policies within the country to ensure a more gradual development of the country's economy, accompanied by new administrative division and working financing mechanisms, within the limits of the desired economic growth without increasing the debt burden;

- Government investments should be financed mainly through EU funds and inter-state agreements (mainly) and budget (complementary), through state-owned companies via market mechanism (joint venture, lending, brokerage, etc.) and to comply with the rules of strategic public and corporate management. The aim should be to restructure seriously sick sectors of the economy with a strong state presence - energy, transport, education, health and pension insurance;

- New management of state property in the economy, including: (a) privatization (where possible and acceptable); (b) rescue of the "sick" enterprises with majority state ownership for several years (mainly through EU-funded restructuring projects); (c) transferring the management of state-owned companies through public competitions conducted by private companies; (d) disclosure of management contracts and periodic financial statements for public control of the operating results;

A management start of the institutional change of Bulgarian economy is needed

- Establishment of a public company for the management of the minority state shares in the ownership and assignment and management also to a private company selected through a transparent competition, with public disclosure of the management contract, any annexes thereto and the periodical financial operating results;

- Participation of the state in investment and commercial activities should be allowed only after unambiguous identification at the previous public and state-corporate elections, the archiving of the information on personal participation in government decision-making on investments with guaranteed access to the archives. Otherwise, seeking responsibility by the spenders of government expenditure will remain impracticable, and the fight against corruption will continue in words only;

- Legalizing bringing to justice of all specific persons who have taken part or have cooperated in public decision-making, resulting in loss of public funds, beyond those admissible due to an unpredictable deterioration of the market situation, as established by a power-independent expert opinion;

- A ruthless combat against corruption and money laundering, decomposing the markets and a country from the inside, and allowing the submission of public authority to private interests incompatible with those of the state. Nothing of the so-far theater-like "combat" should remain. New laws, new courts, new authorities, and new people in them are required.

- Removal from the state power - central and local, of all persons who have or have had their own business, including all related persons, during the period in which they have occupied state positions. Same applies to prosecution, courts of justice, state-owned companies, the media, health care institutions, the administration. The removal should be activated immediately and after improper or morally convictable performance of their professional and job duties as established in a "non-governmental" manner.

3. Modernization of state administration

- Radical administrative reform, abolishing old and grown resistant to "soft" reforming defects such as - making huge volumes of useless work, assigning the same work to different bodies, concealing the futility behind complicated bureaucratic procedures, appointments of inappropriate people on the grounds of a party affiliation, kinship, clan, mafia, and on other similar grounds, duplication of functions, as well as corruption-motivated sabotage of business-entrepreneurship, defective systems for "additional material stimulation", etc.;

- Privatization or outsourcing of a number of administrative services, which are now paid as well by those who need them, as the state should guarantee, under appropriate conditions, access for newly emerging companies providing administrative services to information and "e-government". The saved funds should be used to increase the pay of the post-reform administration, enhance their qualifications and improve their working conditions;

- Placing on new track the work on developing the "e-government", where so far huge resources have sunk, with no or almost no real results and no responsibility for the waste of public and donor funds. This should be done by way of:

- a) centralizing of the management and ending the work on useless and even harmful, costly partial developments;

- b) managing projects in this area by proven leaders, administrators, and industry specialists to prepare design assignments to IT specialists as contractors;

- c) providing information on the part of the state structures to civil society for control and prevention of arbitrariness and corruption;

- d) the managers assigning the developments should accept the finished projects prior to implementation and should bear full responsibility for the practical benefits or damages of their implementation.

Each change, not to mention the radical ones that would guarantee the modernization of economy, affects inevitably the positions, interests and shared values of many influential forces in society such as authority, party, administrative, corporate, criminal forces. Their resistance in our country, as it is now, will most likely be "a matter of life or death." Similar are the reasons for rejection or permanent postponement of the reforms by the government, not only in our country. As a prominent European - Jean-Claude Juncker, in a fit of sincerity, said something like, "We all know what to do, we just don't know how to get re-elected after we've done it..." (If he were a Bulgarian, he would probably adjust the second part of the sentence as follows: "... only we know that they will not leave us in power then").

Necessary changes require proper management that may be *theoretically* carried out in one of the following ways:

- Gradually, rather slowly, consensually, inconsistently, with frequent interruptions and with backslides, and with the help of tedious monitoring, control and support by the EU or

- With the unexpected but theoretically possible coming to power in our country of a determined, responsible, honest, radical reformist and sacrificial political force, enjoying broad electoral support or

- With some form of "democratic vacation" for relatively rapid radical reform and restoration of the normal political process in a few years.

The chances of success of the identified alternative models of economic modernization management in Bulgaria seem to be inversely proportional to the likelihood of their implementation.

References:

Stavrev, S. (2016). The scanner; why is it so and is it possible otherwise? Sofia: Paradigma PH (*in Bulgarian*).

Stavrev, S. (2013). Does the World Look More and More Unmanageable? - Economic Studies, N 2, p. 131 - 155

16.II.2017

Проф. д-р ик. н. Йосиф Илиев*, Стефка Масалджийска**

РАЗВИТИЕТО НА ЧОВЕШКИ КАПИТАЛ В БИЗНЕС-ОРГАНИЗАЦИИТЕ И СЪВРЕМЕННОТО УПРАВЛЕНИЕ НА ЧОВЕШКИТЕ РЕСУРСИ

Изследвани са възможностите за повишаване на потенциала на организациите от индустриалния сектор на България за развитието на човешкия капитал. Водещата теза е, че стратегическата цел на организациите да постигат и да увеличават своята конкурентоспособност изисква адекватни политики и произтичащи от тях механизми, насочени към нарастване на дела на носителите на човешки капитал. Представени са значими научни постановки за човешкия капитал. Анализирани са в единство ключовите политики и механизми в управлението на човешките ресурси в индустриалните организации. Систематизирани са реалните проблемни полета, ограничаващи развитието на човешкия капитал в организациите и са аргументирани някои решения за тяхното преодоляване.¹

JEL: J08; J24

Ключови думи: управление на човешките ресурси; човешки капитал; конкурентно предимство; конкурентоспособност на организацията

Основополагащи научни постановки за човешкия капитал на бизнес-организацията

Ефективното управление на човешките ресурси има първостепенно значение за развитието и успеха на всяка бизнес-организация. Процесът на утвърждаване на човешките ресурси в човешки капитал и неговото непрекъснато развитие се превръща в значима стратегическа задача на управлението на бизнес-организациите. Тази задача изисква обикновеното „администриране“ на кадрите да бъде заменено с нови обогатени роли на бизнес-организацията и нейния мениджмънт. Чрез изграждането, вкл. чрез привличането на човешки капитал, тя си осигурява предпоставки за устойчиво развитие.

Проблемите, засягащи човешкия капитал, са сред най-актуалните и дискутираните в икономическата теория и практика. Интересът към тази тематика

* УНСС, катедра „Индустриален бизнес“, iosif_iliev@abv.bg

** Докторант в УНСС, катедра „Индустриален бизнес“, stefka_masaldzhiyska@abv.bg

¹ Prof. Yosif Iliev, Dr. Ec. Scs., Stefka Masaldzhiyska. THE DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL IN BUSINESSES AND CURRENT MANAGEMENT OF HUMAN RESOURCES. *Summary:* The possibilities for increasing the potential of the organizations from the industrial sector of Bulgaria for the development of human capital have been explored. The leading argument is that the strategic goal of the companies to achieve and increase their competitiveness requires adequate policies and resulting mechanisms aimed at increasing the share of human capital holders. Significant scientific statements about human capital are presented. The key policies and mechanisms in human resources management in industrial organizations are analyzed. The real problem areas, limiting the development of human capital in organizations, are systematized and some solutions for their overcoming are offered with arguments. *Keywords:* human resources management; human capital; competitive advantage; competitiveness of the organization.

се заражда още през XVIII век и се свързва с творчеството и изследователската дейност на Адам Смит. Той е първият изследовател, който прави аналогия между разходите за по-скъпа и производителна машина с тези за обучение и повишаване на квалификацията на работника. Адам Смит първи извежда тезата, че квалифицираният труд е по-производителен и осигурява по-висока печалба на организациите, и прави извода, че инвестициите за формирането на по-квалифициран труд се възвръщат.

Отделните теоретични аспекти на човешкия капитал са изследвани от редица автори след Смит. През вековете, с обосновката на идеите на икономическото познание от класиците, се достига до етапа на възприемане и налагане на теорията за човешкия капитал като модерен и перспективен начин на общественото устройство и действието на икономическите механизми. Развитието на тази теория се ускорява чувствително благодарение на изследванията на Теодор Шулц, Гари Бекер, Джакоб Минцер, Мари-Жан Браун и др.

Теодор Шулц дефинира: „Отличителната черта на човешкия капитал е, че той е част от човека. Той е човешки, защото е въплътен в човека, той е капитал, защото е източник на бъдещо задоволство или на бъдещи доходи, или и на двете, взети заедно“ (Schultz, 1971, p. 48).

Гари Бекер обосновава виждането, че обучението в организацията е процес, чрез който се постига увеличаване на бъдещата продуктивност (Becker, 1962). За да бъде тя факт, е необходимо да се заплати определена цена за реализацията на съответната програма за обучение. Освен че увеличава продуктивността, обучението е и средство, чрез което организацията съумява да поддържа и развива нивото на разполагаемия човешки капитал в зависимост както от технологичните изменения, така и от промените в позициите на конкурентите от съответните продуктови пазари.

През втората половина на XX век въпросите за човешкия капитал са не само обект на теоретични изследователски дебати, а придобиват все повече управленски характер. Български и чуждестранни автори дават редица определения за човешкия капитал. Дулевски (2012) го дефинира като съвкупност от възможности и способности на човека за извършване на определени трудови услуги срещу заплащане или за задоволяване на определени потребности. Човек трябва да развива своите способности или да формира нови такива и по този начин да предоставя по-качествени услуги на бизнес-организацията и на трудовия пазар. Това изисква инвестиции както в образованието и квалификацията, така и в останалите социално-икономически сфери, свързани с формирането на човешки капитал.

Според Хенрик Крул човешкият капитал на дадена организация обхваща съвкупността от специфични черти и особености, въплътени в служителите ѝ (знания, умения, способности, здраве, мотивация), които имат съответна стойност и са източник на бъдещи доходи както за работника – собственик на човешки капитал, така и за организацията, която при определени условия използва този капитал (Крул, 2008).

Друга дефиниция описва човешкия капитал като особена форма на капитала, която е свързана с човешката личност и е резултат от инвестиции в знание, квалификация и производствен опит, а също и с изграждането на умения и други придобити свойства, при което нарастват възможностите на труда и се обогатяват свойствата на личността - носител на трудовата функция.

Независимо от разходите по неговото създаване икономическата оценка или стойността на човешкия капитал се определя от бъдещите доходи, които притежателите му могат да заработят в рамките на трудовата си кариера. Мнозина автори дефинират така и самото понятие: „Човешкият капитал е стойността на доходоносния потенциал, въплътен в отделните индивиди. Той включва вродените способности и талант, както и образованието и придобитите от тях умения.“ Стойността на човешкия капитал се определя от неговата ценност при пазарни условия и възможността да носи бъдещи доходи за бизнес-организациите.

Значим принос за бизнес-практиката има тезата на Питър Дракър за т.нар. качествена част от персонала на организацията. Авторът поставя фокус върху възможностите на успешно управляваните организации да осигуряват във времето тенденция към нарастване на относителния дял на качествената част на персонала. Чрез политика и механизми в обхвата на управлението на човешките ресурси несъмнено подобна тенденция е постижимо предизвикателство. Негови индикатори са нарастващата полезност, ценност и стойност на служителите, а в основата им са обогатените компетентности, които осигуряват силна трудова мотивация и произтичащи от това високи резултати в трудовата дейност. Във връзка с казаното може да се обобщи, че тезата на Дракър за качествената част на персонала на организацията е изцяло в хармония с научните постановки за човешкия капитал, респ. за служителите, които са „носители“ на човешки капитал на организацията.

За и в бизнес-организацията са значими както отделните носители на човешки капитал, така и колективната стойност на способностите, уменията, житейския опит и мотивацията на човешките ресурси. Върху колективната стойност, която е в основата на конкурентоспособността на организациите, специален акцент поставят Р. Матис и Дж. Джаксън (Mathis, Jackson, 2010).

Теорията за човешкия капитал е много сходна с тази за физическия капитал. Чрез своите способности и възможности и тяхното непосредствено използване в процеса на труда човекът е основен производствен фактор, каквито са капиталът и земята. За да се развива и увеличава производството, са необходими промени в тези фактори. От голямо значение за нарастването на производителността и обема на производството е повишаването на знанията и уменията на служителите в дадена бизнес-организация. Машините, технологиите и техниката са много съществени, но по-важни са тези, които ги създават и използват. Знанието, образованието и интелектът са решаващи сили за перспективата на всяка бизнес-организация, доколкото стоят в основата на икономическата ѝ дейност и на резултатите от нея. Управленските позиции в организацията

се изместват към доминиращото положение на човешкия капитал от гледна точка на наследените, придобитите и развиващите се качества на индивидите.

В съдържателно отношение може да се възприеме една по-широка трактовка на категорията „човешки капитал“, която включва няколко важни момента:

- акумулираното знание в процеса на неформалното и формалното обучение преди и по време на трудовата кариера;
- натрупаните опит, умения и сръчности в професионален и житейски план;
- причисляването на самия човек към човешкия капитал, с цялото богатство на неговата природа;
- аспект на човешкия капитал е здравният статус на индивидите и здравето като ресурс на обществената и икономическата среда;
- умението на индивида да борави с информация във всичките ѝ аспекти посредством комуникацията и мобилността, както и мотивацията за икономическа и всяка друга дейност.

В концепцията за човешкия капитал стоят няколко базови положения:

Първо, човешките ресурси, върху които се осъществени целенасочени образователно-квалификационни и други въздействия, разполагат с по-производителна работна сила, което е свидетелство за придобиването и натрупването на човешки капитал. Последното води до увеличаване на ефективността, производителността и иновативността, като по този начин допринася съществено за организационния растеж.

Второ, формирането на човешки капитал с определени количествени и качествени характеристики е съпроводено с инвестиции. Те ангажират значителни финансови ресурси и се разчита на определена възвръщаемост от тях.

Трето, дейностите, свързани с формирането на човешки капитал, са разнообразни и включват образователни инициативи и самоинициативи на различни равнища, развитието на вродените способности и талант, формирането на професионален и житейски опит, опазването на здравето и поддържането на житейския статус на индивидите, инвестициите в географската мобилност, както и формирането на нагласи и мотивация за социална и икономическа активност.

Четвърто, необходимо е да има съответствие между професионалната квалификация на индивидите и използваната технология, между качественото съотношение на човешкия фактор и елементите на физическия капитал. Високото технико-технологично равнище на производството изисква адекватно нарастване на човешкия капитал.

Пето, доходите са функция от инвестициите в човешки капитал и от съответното образователно и професионално квалификационно равнище.

Шесто, човешкият капитал притежава повечето от универсалните характеристики на капитала въобще. Той има и особени свойства, доколкото е свързан с човешката личност. Процесът на създаването му е сложен и продължителен, с множество фази и етапи. Човешкият капитал няма собствено битие и не може да се отдели от своя носител. Вложените средства се въз-

вършат (възстановяват) не веднага и не цялостно, а в продължение на дълго време, и то под въздействието на многобройни фактори и условия.

Седмо, обучението на работните места не е форма на човешки капитал, а представлява специфичен инвестиционен процес, при който се създава общ или специфичен човешки капитал. Формирането на човешки капитал е продължителен процес и това го прави изключително ценен, особено като се има предвид ограниченият период на неговото използване.

За успешните и конкурентноспособни бизнес-организации използването на човешкия капитал е основен фактор с дълготрайно значение, а не средство за краткотрайна експлоатация и максимална печалба. Такива организации системно инвестират в професионалната подготовка на служителите и непрекъснато подобряват качеството на човешкия капитал.

Важен фокус е връзката между разходите за придобиване (утвърждаване) на човешки капитал и ползите от него, в т.ч. за служителите, които са негови носители, и за организацията, в която те осъществяват трудовата си дейност. В този смисъл, от една страна, се обхваща стойността на инвестициите (респ. разходите) за формиране, развитие и използване на знания, умения и способности на човека, а от друга - създаването на добавената стойност в организацията.

Проблемни полета и необходими решения за развитието на човешкия капитал на бизнес-организациите.

Традиционните подходи, политики и механизми на мениджмънта, характерни за голяма част от българските бизнес-организации, не „работят“ в необходимата степен за утвърждаването и развитието на човешкия капитал. Те несъмнено обуславят противодействащо влияние и ограничават потенциала на организациите за осигуряване на трайна тенденция към нарастване на относителния дял на служителите от всички категории като носители на човешки капитал.

Една от тезите, изведена тук, е за необходимата и възможна симбиоза на четири политики, които, ако са провеждани успешно в бизнес-организациите, осигуряват потенциал за развитие на човешкия капитал в тях:

- изграждане и функциониране на системи за управление на човешките ресурси в организациите в съответствие с научните постановки и изисквания;
- структуриране на организациите в човешките им измерения в съответствие с принципите и изискванията на екипността и на „продукта“ от нея, а именно оптимизирани по численост и състав успешни и резултатни екипи;
- развитие на лидерството в неговите човешки измерения и на „продукта“ от него, а именно ръководители-лидери за управленските равнища в организациите;
- утвърждаване на политика и на произтичащите от нея механизми, осигуряващи нарастваща, вкл. висока трудова мотивация на служителите в организациите.

Проведените от нас изследвания в индустриалния сектор на България дават основание да се обобщи, че в преобладаващата част от организациите са

налице проблемни полета в посочените четири политики и механизми и по-точно в механизмите и в регламентацията на провеждане на политиките. Много по-значим и нерешен проблем е непостигнатата обвързаност и взаимодействие на тези политики в преобладаващата част от българските бизнес организации.

Четири политики и тяхната конкретизация в практиката чрез регламентиращи механизми са залегнали в основата на съвременното управление на човешките ресурси на организациите – те са най-важната предпоставка за утвърждаване и развитие на човешкия капитал в тях. Във връзка с това собствените и висшият мениджмънт на бизнес-организациите в България трябва да изведат като *основен критерий за качеството на управлението на човешките ресурси развитието на човешкия капитал* чрез представените политики и тяхното съответствие на научните изисквания.

Проблемни полета и решения в системата за управление на човешките ресурси

Начален обобщаващ извод е, че в българските организации системите за управление на човешките ресурси, които се доближават до или съответстват на научните изисквания, са по-скоро изключение, отколкото разпространена практика. По-конкретно в резултат от собствените ни изследвания като основни проблемни полета се открояват:

- Липсва вътрешнофирмена регламентация (наредби, правилници) относно ключовите компоненти на системата и тяхното реално осъществяване като „чисто“ административни дейности в голяма част от организациите.
- Силно се подценява най-важният ключов компонент на системите – оценяването на трудовото представяне на човешките ресурси, на неговите връзки и влияние върху останалите компоненти. Това води до невъзможност да се постигат цели и положителни ефекти в контекста на утвърждаване на човешкия капитал в организациите.
- Относителният дял на променливата част на механизмите за управление на възнагражденията в организациите, респ. на бонусните схеми и бонусите, е изключително нисък. Така се пропуска възможността чрез посочените механизми да се повлияе положително върху резултати в трудовата дейност, присъщи на човешките ресурси и по-специално на носителите на човешки капитал на организациите.
- Налице са проблеми във вътрешнофирмената публичност на правилата и механизмите на системата за управление на човешките ресурси в организациите, т.е. те не достигат до служителите. Реална последица от липсата на публичност, дори от обучение по правилата на системата, са намаляващите ефекти и ползи (за организацията и за служителите) от нейното функциониране.
- Няма експертни оценки относно функционирането на системите за управление на човешките ресурси, които са важна функция на ресора по управление на човешките ресурси. Това се дължи предимно на недостатъчния професионализъм на специалистите в съответните ресори.

Като се вземат предвид откритите проблемни полета и осъзнатата от собствениците и висшия мениджмънт на организациите необходимост и полезност от изграждането и функционирането на системи за управление на човешките ресурси, основната ни препоръка е да се разработят системи на „смесен проектен екип“, в който да участват подходящи специалисти от организацията, но наред с това водеща роля да имат външни експерти, доказали високия си професионализъм в тази област.

Проблемни полета и решения в екипността и екипите

Състоянието на екипността,² екипната работа и управлението на екипи в бизнес-практиката у нас с малки изключения може да се характеризира като неудовлетворяващо редица научни изисквания, например:

- Принципът на екипността като алтернатива на строгото разделение на труда „действа“ в българските организации, но за голяма част от тях по-скоро формално, отколкото като създадени предпоставки, условия, механизми и управление, които в единство да осигуряват продуктивната дейност на екипите.

- В част от организациите не са постигнати основните характеристики на екипите: квалификационна интеграция; коопериране и комуникации; саморегулиране и самоконтрол. Същинският проблем е, че посочените характеристики са предпоставка за производителна екипна работа само когато са в органично единство.

- Основен нерешен проблем на екипите според мениджърите е недостатъчната сплотеност на техните членове. Правилно се смята, че сплотеността е много важна предпоставка за продуктивната дейност на екипите, а противодействащи фактори могат да бъдат: непостигнато сходство (близост) в задълженията на членовете на екипа; липса на гъвкаво структуриране на общата екипна задача; голяма (неоптимизирана) численост на екипа; редица социални фактори (възраст, образование, трудов стаж, възгледи, ценности) и др.

- Важно проблемно поле в екипите и екипната работа са нарушените взаимоотношения вътре в екипа, в т.ч. и взаимоотношенията с техните ръководители. Голяма част от разногласията, прерастващи често в конфликти, по правило се обуславят от усещането за несправедливо третиране на членовете на екипа. Сътрудничеството, вкл. взаимоотношенията с ръководителите, се нарушава и поради прояви на лични пристрастия и т.н.

- Проведени от нас изследвания дават основание за критични изводи относно мястото, ролята, познанията и уменията на ръководителите на екипи: недостатъчна подготвеност, вкл. недостиг на знания в областта на междуличностните отношения и взаимодействието с членовете на екипа; слабости,

² Проблематиката на екипността и екипите, в т.ч. принципи, изисквания, подходи и механизми при изграждането и функционирането, е богато разработена в научно отношение. Във връзка с това тук фокусът е поставен върху проблемните полета, характерни за голяма част от индустриалните организации.

както и нежелание на ръководителите да делегират правомощия и отговорности на отделните членове на екипа; недостатъчно използване на лостовете и инструментите за мотивиращо въздействие върху членовете на екипа, насочени към „най-добро изпълнение“ на екипната работа.

Политиката на мениджмънта на организациите за създаване и функциониране на сплотени, градивни и резултатни екипи трябва да съдържа съответните принципи и подходи, сред които важно място заемат:

- ограничаване на административните методи за въздействие върху екипите за сметка на обединяването им около възприетите от мениджмънта фирмени ценности, с други думи – фирмените ценности да достигнат и да се възприемат от членовете на екипите;
- осигуряване на баланс между дисциплиниращи правила в трудовата дейност и демократични „хуманни“ системи и механизми на функциониране на екипите с простор пред познанието и инициативността на членовете на екипите;
- активно привличане на ръководителите и на членовете на екипите в подготовката и реализацията на фирмените цели и тяхната декомпозиция;
- залагане и строго спазване на принципа на бюджетиране на екипите, т.е. осигуряване на предпоставки и мотивиращи ефекти за оптимално управление на разходите, зависещи от екипите, при което приносът им в оптимизирането на разходите се възнаграждава справедливо;
- трайно ангажиране на екипите с постигането на качество във всички негови измерения в трудовата дейност и в резултатите от нея.

Важен аспект, който същевременно е и отговорност на мениджмънта, произтича от постановката „Екипът трябва да бъде обучен да бъде екип!“. В нея се съдържа идеята за необходимостта от непрекъснат и целенасочен процес на обучение на екипите в бизнес-организацията, чрез който да се „надскочат“ традиционната представа и подходи за обучение на човешките ресурси. Наред с повишаването на квалификацията, нейното изравняване и т.н. обучението на екипите задължително се ориентира и към такива (подценявани досега в българската практика) въпроси и страни като: наличието на познания и умения в сферата на общуването; делегирането на правомощия и отговорности; овладяването и преодоляването на конфликти; споделянето на лидерство в екипа, вкл. ротация на членовете му съобразно „задачи и компетентности“, и т.н.

Проблемни полета в лидерството на човешкия фактор в организациите

Начален обобщаващ извод в това направление за развитие на човешки капитал в организациите е, че в бизнес-практиката в България са се наложили редица погрешни представи и разбирания за лидерството в неговите човешки измерения. В по-конкретен план значимите проблемни полета са:

- Робува се на тезата, че първият (висшият) ръководител на организацията е неин единствен лидер. Произтичащи от това последици са блокиран простор пред лидерството и невъзможно развитие на ръководителите в управленската йерархия като ръководители-лидери на техните екипи.

- „Надолу“ в управленската йерархия лидерството се възприема като застрашаващо властта, контрола и авторитета на висшия мениджмънт на организацията.

- В голяма част от ръководителите и служителите се е наложило убеждението, че лидерството произтича от управленската позиция, т.е. личностите, които заемат управленски длъжности, са съответни лидери на техните екипи, а екипите трябва да следват разпорежданията им.

- В преобладаващата част от българските организации липсват политики и механизми (вкл. инструментариум, методи) за откриване, привличане, утвърждаване и развитие на лидери. При това не само на такива, които заемат или предстои да заемат ръководна длъжност, но и на специалисти с голям потенциал, доказани в тяхната дейност, които са или могат да станат лидери чрез своето непринудително и невластово влияние върху функционирането на екипите и на организацията.

- Възникват сложни отношения и конфликти между ръководители, които не са лидери на техните екипи, и неформалните лидери от състава на екипите, спечелили уважението и доверието на членовете на екипите и оказващи силно влияние върху тях.

Може да се обобщи, че по своя характер проблемните полета, ограничаващи простора пред лидерството на човешкия фактор в организациите, са както менталитетни, така и израз на липса на познания относно научното богатство на лидерската материя. В този смисъл такива важни тези като: „лидерите в организацията са нейният най-ценен човешки капитал“, „лидерите са в основата на конкурентоспособността на организацията“, „лидерите имат най-голям принос към нарастването на добавената стойност“ и т.н., остават само „крилати фрази“

Проблемни полета и решения в мотивиране на човешките ресурси в организацията

Независимо от утвърдените сред мениджмънта на организациите възгледи за важното място и роля на трудовата мотивация при развитието на човешкия капитал са налице сериозни слабости при реалното мотивиране на човешките ресурси, които много често вместо нарастваща трудова мотивация обуславят демотивация на служителите с произтичащите от това негативни последици както върху резултатите, така и върху развитието им.

В синтезиран вид основните проблемни полета, които последователно трябва да намерят успешни решения в българските организации, са:

- силното подценяване на важни научни постановки в областта на мотивирането. Става дума за постановки с прагматична насоченост и съдържание, които не са достатъчно осмислени от мениджмънта, а това затруднява полагането на основите на политиката и механизмите за успешно мотивиране на човешките ресурси;

- ограничен обхват на мотивиращите фактори (респ. на конкретните форми на признание на приносите на служителите), с които разполага менидж-

мънтът. Фетишизира се заплащането на труда като мотивиращ фактор, а ефектите от него са нищожни както поради ниските размери на работните заплати, така и поради силното подценяване на гъвкавата част на възнаграждението, основана на добре аргументирани бонусни схеми;

- недостатъчно разбиране от страна на мениджмънта на връзките и взаимодействието между вътрешната мотивация, присъща на всеки служител, и външната мотивация като отговорност на мениджмънта, осъществявана чрез мотивиращи фактори. Несъобразяването на тази ключова връзка по правило води до липса на съответствие между вътрешна и външна мотивация, понижава трудовата мотивация и обуславя демотивация на служителите в организацията;

- подценяване на индивидуалното измерение на трудовата мотивация, т.е. не се отчитат персоналните особености, мотиви и мотивационни нагласи на отделните служители. Това оказва негативно отражение, особено върху качествената част на персонала, ограничава изявата на потенциала му, а по този начин и прираста над направените за него разходи – прираст, типичен за служителите, които са носители на човешкия капитал;

- недостатъчни компетентности на заетите в ресора, свързан с управлението на човешките ресурси в организациите, относно механизмите за мотивиране на персонала. Липсват не само вътрешнофирмени проучвания на трудовата мотивация и удовлетвореността, но и методическа подкрепа от тези ресурси за мениджмънта на организациите. Разбира се, в бизнеса навлиза младо поколение добре подготвени специалисти, които постепенно или по-бързо обогатяват аналитичните си умения и способности за експертни оценки на функционирането на системата за управление на човешките ресурси, на състоянието на трудовата мотивация и екипите и т.н. Представителите на това поколение могат да се утвърждават като човешки капитал на организациите с подкрепата на висшия мениджмънт. Същевременно организациите от сектора на информационните технологии в България, както и някои организации с чуждестранни мажоритарни собственици, определено имат добри практики в управлението на човешките ресурси, които прилагат научните подходи, принципи и механизми.

Инвестиции в човешкия капитал – ползи и възвръщаемост за бизнес-организацията

Инвестициите в човешки капитал в бизнес-организациите се предшества от инвестиции, които държавата извършва в образователната система. Безспорно е, че качеството на системата на образование и практическата насоченост на обучението на младото поколение са важна предпоставка за неговата успешна професионална реализация. Без да се генерализира, но тъкмо образованието в различните професионални направления има за цел да положи основите за начално формиране на човешки капитал на нацията. Необходимо е да се подчертае обаче, че „продуктът“ на образователната система у нас с малки изключения не е адекватен на изискванията и очакванията на икономическия сектор. Несъмнено причините са много, но може да се обобщи, че това се дължи главно

на неуспешните политики (често противоречиви) през годините на прехода - от една страна, на непостигнатото реформиране на образователната система, а от друга, на недостатъчните инвестиции в образованието. Последниците от слабостите на и в образователната система рефлектират в реалната икономика и обуславят значителните трудности, пред които са изправени организациите при утвърждаването на човешкия капитал в тях.

Определено трябва да се подчертае, че организациите, ориентирани своите политики и механизми към постигане и повишаване на конкурентоспособността, преодоляват посоченото несъответствие чрез инвестиции в човешките им ресурси. Тези инвестиции се насочват към осигуряването на адекватни компетентности на представителите на всички категории персонал в организацията, а формите на инвестиране в обучение за целта са разнообразни. Без да се задълбочаваме в различните форми на обучение и тяхната резултатност, трябва да подчертаем, че важен проблем в българските бизнес-организации е инвестиционната им политика, тяхната активност и вложенията в човешките ресурси. Процесът на инвестиране в човешките ресурси е перманентен (непрекъснат) и това се обуславя от множество фактори.

Инвестирането в човешки ресурси в българската бизнес-практика несъмнено среща противодействащи фактори. Макар че у голяма част от собствениците и висшия мениджмънт на организациите е утвърдено разбирането за необходимостта и ефектите от такова инвестиране, не е за подценяване да се обърне внимание на фактори като:

- недостатъчните гаранции, че инвестирането в човешките ресурси ще осигури пределния продукт на отделните служители на организацията;
- рисковете и несигурността на мениджмънта по отношение на реалната възвръщаемост на инвестициите в човешки ресурси;
- вероятността служители, в които е инвестирано и които вече са се утвърдили като човешки капитал на организацията, да я напуснат и да продължат професионалната си реализация в по-атрактивни за тях организации;
- недостатъците и слабостите в областта на организационните политики и механизми за мотивиране на човешките ресурси, които са предпоставка служителите да не се чувстват трайно ангажирани в организацията, и т.н.

Неблагоприятните фактори в инвестирането в човешки ресурси не бива да се подценяват, но по-важното е, че те не трябва и да се надценяват. Независимо от рисковете, или по-точно с правилната експертиза за тяхното минимизиране, може да се достигне до положителни ефекти и до по-голяма ефективност на инвестицията в човешките ресурси, т.е. допълнителните ползи и приходи да превишават съответно направените разходи. В контекста на намаляването и дори на преодоляването на риска, когато се инвестира в човешките ресурси, трябва да се дава приоритет на специализираното обучение. Това може да осигури по-висока компетентност на служителите при изпълнението на специфични функции и дейности, типични за конкретната организация, които в редица случаи не съответстват на такива в други организации. Същевременно

специализираното обучение влияе положително върху ограничаването на текучеството в организацията и в този смисъл намалява риска от невъзвръщаемостта на инвестициите.

Безспорно е, че инвестирането в човешките ресурси повишава тяхното качество, т.е. осигурява тенденция към нарастване на тяхната полезност, ценност и стойност за организацията. Тази принципна постановка е валидна в различна степен за отделните представители на персонала в дадена организация. Тя позволява да се открият онези служители (работници, специалисти, ръководители), които благодарение на инвестираните в тях средства са се утвърдили и се развиват като човешки капитал на организацията. С други думи, носители на човешкия капитал на организацията са онези нейни служители, които с дейността си доказват, че могат да осигурят значим прираст над направените за тях разходи.

Когато се говори за инвестиции в човешки капитал в бизнес-организацията, от голямо значение е въпросът за връзката между инвестиции и мотивация. Инвестициите несъмнено са насочени към постигане на бъдеща печалба и в този смисъл те са основна подбуда за собствениците и висшия мениджмънт за бъдещи ползи. От икономическа гледна точка това е напълно разбираемо. Същинският проблем е, че трудовата мотивация на служителите, макар и да се основава и постига чрез общовалидни мотивиращи фактори, е и процес на персонално (индивидуално) мотивиране. Индивидуалните мотиви са различни за отделния служител, а от това произтича и рискът пред инвестирането в човешки капитал в организациите, т.е. няма гаранции, че инвестицията ще е успешна и ще се възвърне. Този риск обаче може да бъде минимизиран чрез целеполагане при инвестирането в човешки ресурси, което да отчита идентифицирането на реалните и потенциалните носители на човешки капитал, на тяхната мотивация за обогатяване на компетентности и на пълноценното им оползотворяване в трудовата дейност. С други думи, капитализирането на човешките ресурси в организацията преминава през целеви, конкретни, специфични инвестиции в тях, осигурява обогатени компетентности и предпоставя резултати, които би трябвало да надвишават направените разходи. Може да се обобщи, че инвестирането в човешките ресурси на организациите, насочено към утвърждаване и развитие на човешки капитал в тях, е ключова тяхна отговорност с широк кръг полезни бъдещи ефекти, а от мотивационна гледна точка и отнесено към служителите, то създава (или води до) активната им ангажираност към организацията.

Макар да подлежи на дискусия, има основание *да се изведе следната теза*: инвестирането в човешките ресурси на организацията трябва да е *в съответствие с принципи като всеобхватност; непрекъснатост и т.н.* Очевидно е, че спазването на посочените принципи е важно, но то не води „автоматично“ до теоретичната абстракция „всички човешки ресурси на организацията са неин човешки капитал“. В този смисъл от гледна точка на провеждането на целенасочена политика чрез инвестиране в човешките ресурси особено полезно

би било да се въведе принципът на специфично инвестиране в определени служители от всички категории, доказали че притежават значим потенциал, който може да се утвърди и развива като човешки капитал.

Инвестиционният процес в човешките ресурси е двигателят на положителна промяна в бизнес-организацията и е решаващ за нейното развитие. Всички дейности и резултати в бизнес-организацията се предопределят от човешкия капитал и от качествата, които той притежава.

Използвана литература:

Дракър, П. (2003). Ефективният ръководител. С.: „Класика и стил“.

Дракър, П. (2005). Мениджмънт предизвикателствата през 21-ви век. С.: „Класика и стил“.

Дулевски, Л. (2012). Оценяване на човешкия капитал: подходи и решения. УНСС.

Илиев, Й. (2016). Системи за управление на човешките ресурси. Пловдив: „Макрос“.

Илиев, Й. (2017). Лидерство и лидери в бизнес организации. Пловдив: „Макрос“.

Крул, Х. (2008). Понятието човешки капитал. - Човешки ресурси, бр. 9.

Левинсън, Х. (2008). Психология на лидерството. С.: „Класика и стил“.

Becker, G. (1962). Investment in Human Capital: a theoretical analysis. - Journal of Political Economy, p. 12-25.

Cobb, A. (2012). Leading Project Teams: The Basics of Project Management and Team Leadership, 2nd ed.

Ancona, D. and H. Bresman (2007). X-teams: How to Build Teams That Lead, Innovate and Succeed. - Harvard Business Review.

Frisch, B. (2011). Building Better Teams, Harvard Business Review, 2011.

Mathis R., J. Jackson (2010). Human Resource Management (13th ed.). Southwestern Cengage Learning, Andover, Hampshire, USA.

Maxwell, J. (2009). Teamwork 101: What Every Leader Needs to Know. Nashville, Tennessee.

Schultz, T. (1971). Investment in Human Capital (The role of education and research). New York: The Free Press.

20.III.2017

Проф. д-р ик. н. Таня Горчева

ДОГОВОРЕНОСТИТЕ НА ПАРИЖКАТА КОНФЕРЕНЦИЯ ЗА ОВЛАДЯВАНЕ НА КЛИМАТИЧНИТЕ ПРОМЕНИ И ПОСЛЕДИЦИТЕ ЗА МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ

Климатичните промени са предизвикателство за социално-икономическото развитие на цялото човечество, което изисква усилия за глобално решаване на възникналите проблеми. Осъзнаването на тези идеи стои в основата на постигнатите споразумения по време на 21-та сесия на Конференцията на страните по Рамковата конвенция на ООН за изменение на климата. Наред с договорените механизми и средства за спазването на обвързващи решения правителствата на страните използват и прилагат богат арсенал от средства и механизми, основани на международната търговия и инвестиции, които да допринасят за съществена редукция на парниковите газове. Във връзка с това е изследвано взаимодействието между развитието на екологосъобразни бизнес-дейности, основани на нови технологии и стандарти, и функционирането на търговски и инвестиционни мерки, чрез които в рамките на международния стокообмен се генерират решения в тази насока. Представена е общата картина, разкриваща замърсяването на атмосферата. Направен е ретроспективен анализ, описващ положените усилия за овладяване на негативните последици и в предходни конференции.¹

JEL: F13; F18; F21; F64

Ключови думи: климатични промени; парникови газове; Конференция на страните по РКООНИК; инвестиционни и търговски мерки; екологични данъци; въглеродни стандарти; етикетиране

Парниковите газове² предизвикват климатични въздействия върху атмосферата без значение къде възникват. Усилията на отделни страни да намалят

* СА „Д. А. Ценов“- Свищов, Катедра „МИО“, t.gorcheva@uni-svishtov.bg

¹ Prof. Tanya Gorcheva, Dr. Ec. Scs. THE AGREEMENTS OF THE PARIS CONFERENCE ON THE CONTROL OF CLIMATE CHANGES AND THE IMPACT ON INTERNATIONAL TRADE. *Summary:* Climate change is a challenge for the socio-economic development of all mankind, which requires efforts to address global problems worldwide. Awareness of these ideas is the focus of the agreements reached at the 21st session of the Conference of the Parties to the UN Framework Convention on Climate Change. Along with the agreed mechanisms and means of complying with binding decisions, the governments of the countries apply and implement various tools and mechanisms based on international trade and investments to contribute to significant greenhouse gas reductions. Therefore, an investigation was made of the interaction between the development of environmentally friendly business activities based on new technologies and standards and the functioning of commercial and investment measures through which decisions in this aspect are generated within the framework of international trade. A general view of the atmospheric pollution is presented. A retrospective analysis of previous conferences was made, outlining the efforts made to overcome the negative consequences. *Keywords:* climate change; greenhouse gases; UNFCCC Conference; investment and trade measure; environmental taxes; carbon standards; labeling.

² Емисиите на парникови газове (ПГ) по вид и източници се дефинират съгласно утвърдената от РКОНИК методология. Инвентаризациите обхващат емисиите на основните парникови газове: въглероден диоксид (CO₂), метан (CH₄), диазотен оксид (N₂O), хидрофлуоркарбони (HFCs), пер-

вредните емисии или да предприемат адекватни действия за премахването им не биха имали успех, ако останат единични случаи, но работещи едновременно в обща посока, икономиките могат да допринесат за постигането на добри резултати. Същевременно ефективността от прилагането на съвместни усилия е пряко свързана най-вече с ангажираността на икономиките, които излъчват най-голям обем парникови газове. Осъзнаването на тези идеи стои в основата на постигнатите договорености от влязлото в сила Парижко споразумение, прието на 21-та сесия на Конференцията на страните (Conference of the Parties - COP 21), по Рамковата конвенция на ООН за изменение на климата - РКООНИК (United Nations Framework Convention on Climate Change - UNFCCC). Те разкриват нова перспектива в икономическото сътрудничество, свързано с решаването както на екологичните, така и на редица социални проблеми на страните по света. Предприемането и най-вече прилагането на адекватни средства за възстановяване на екологичното равновесие, с което да се предотвратят негативните последици от настъпващите климатични промени, придава актуалност на темата не само в контекста на разширяващите се мащаби на общественото производство, имащо за цел повишаването на благосъстоянието на населението, но и от гледна точка на разрушителния ефект от увеличаването на емисиите от парникови газове.

Наред с договорените на конференцията в Париж механизми и средства за спазването на приетите вече обвързващи решения правителствата могат да прилагат богат арсенал от други средства и механизми, основани на международната търговия и международните инвестиции, които да допринасят за икономически резултати, постигнати вследствие от усилията за ограничаване на вредните емисии от парникови газове. Средствата и механизмите, основани на международната търговия и международните инвестиции, могат да стимулират също и развитието на екологосъобразни производства и бизнес-дейности, базирани на нови технологии и стандарти.

Въз основа на изложената постановка на проблема тук са представени същността и начинът на функциониране на тези търговски, производствени и инвестиционни мерки, които чрез прилагането им в международния стокообмен могат да допринесат за решаване на проблемите, свързани с редуцирането на парникови газове. Във връзка с това определяме за *обект на изследването* самите търговски, производствени и инвестиционни мерки, а за *предмет* – постигането на конкретни резултати, свързани с регулирането на усилията за редуциране на вредните емисии от парникови газове, които възникват в

флуоркарбони (PFCs) и серен хексафлуорид (SF₆), както и предшественици (прекурсори) на парниковите газове (NO_x, CO и NMVOC) и серен диоксид (SO₂). За да може да се направи сравнение на въздействието на отделните ПГ, отчитайки разликите в силата им да ускоряват глобалното затопляне, Междуправителственият комитет по изменение на климата (IPCC) е създал индекс, наречен „потенциал за глобално затопляне“ (ПГЗ). Въздействието на топлинната енергия на всички ПГ се сравнява с въздействието на CO₂ (ПГЗ = 1) и се обозначава като CO₂-еквивалент (CO₂-екв.), вж. <https://eea.government.bg/bg/soer/2011/climate/climate2>

резултат от съвременното производство и действащите към момента технологии. Така формулираните параметри на изследването обуславят и неговите *задачи*, а именно: да се разкрие общата картина на замърсяване на атмосферата с парникови газове, предизвикващи климатични промени; да се направи ретроспективен анализ на положените усилия от страна на участниците в РКООНИК за овладяване на негативните последици и за ограничаване на вредните емисии; да се очертаят производствените, търговските и инвестиционните мерки, които допринасят за формирането на конкретни икономически резултати в глобален план (макар и нееднозначни), обуславяни от поемането на национални задължения с цел редукция на вредните емисии.

Усилия за ограничаване на вредните емисиите, генериращи климатичните промени

Обща картина на проблемите, налагащи ограничаване на емисиите от парникови газове, генериращи климатични промени

В нашето съвремие изменението на климата в глобален мащаб е значим и актуален общочовешки проблем, който прокарва множество проекции в икономически, социален, демографски, технологично-иновационен и екологичен план. В научните среди все още се водят спорове относно произхода и причините за парниковия ефект и климатичните промени – дали те са резултат от човешката дейност в течение на индустриалната и постиндустриалната епохи, или са комбинация от индустриализацията и природните явления и промени, свързани с параметрите на земната орбита и наклона на земната ос, вкл. промените в слънчевата активност. Тук няма да вземаме страна в тази дискусия, но не можем да не се опрем на фактите, според които обемът и концентрацията на парниковите газове в глобалната атмосферна значително се увеличават и нивата на въглероден диоксид надвишават естествения обхват през последните 650 хил. години.³ Наред с това мониторингът върху емисиите от вредни газове в Азия през 1979-2000 г. показва, че значително е нараснало количеството на SO₂. Наблюдава се максимална концентрация на аерозолите, причинена от превръщането на SO₂ в сулфати. Освен природните фактори - прахът от пустините и летните горски пожари, за увеличението на дебелината на слоя аерозоли в крайбрежните равнини на Китай и над басейна на река Ганг в Индия е допринесъл и антропогенният фактор (вж. World Resources Institute, 2009), но това не са единствените поражения.

Проследявайки обема на натрупаните емисии от парникови газове от началото на индустриалната епоха до наши дни, се установява, че с най-голям дял в замърсяването са САЩ, следвани от западноевропейските страни, обединени в ЕС, и Русия (вж. фиг. 1). Безспорно като мащаб посочените икономики винаги са заемали челно място в световното индустриално производство през

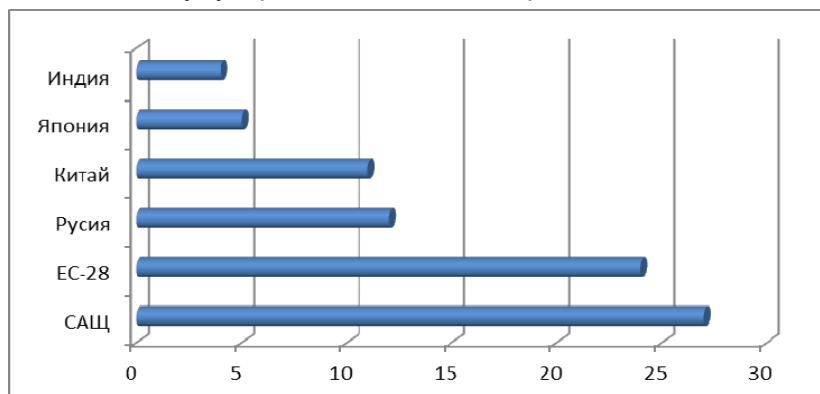
³ Вж. <http://eea.government.bg>

Договореностите на Парижката конференция за овладяване на климатичните промени...

различни периоди и констатацията за силното им влияние по отношение на глобалното замърсяване (погледнато в ретроспекция) не е изненадваща.

Фигура 1

Акумулирани емисии, % за периода 1850-2014 г.



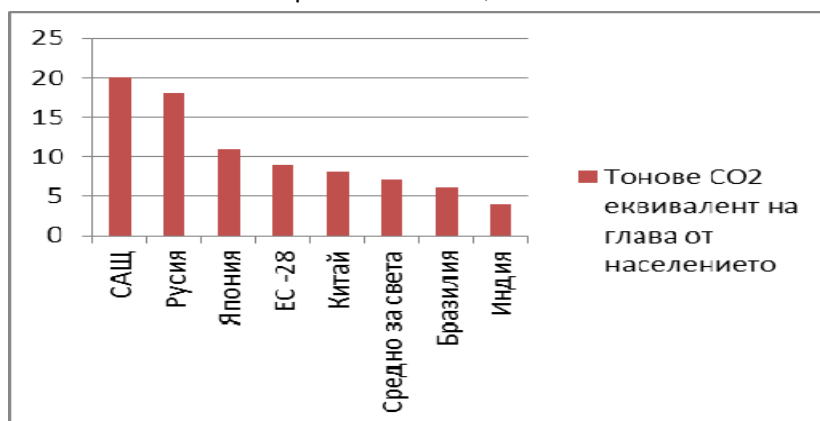
Източник. Center for climate and energy solutions, <http://www.c2es.org/facts-figures/international-emissions>

Като обърнем поглед към нашето съвремие, общата картина се характеризира със следното:

В структурно отношение развитите индустриални икономики като САЩ, петнадесетте западноевропейски страни от ЕС, Русия и Япония продължават да заемат първите позиции по обем на излъчените въглеродни газове, еквивалент на човек от населението, като в количествено изражение тези обеми са двойно по-големи от средния за света (фиг. 2).

Фигура 2

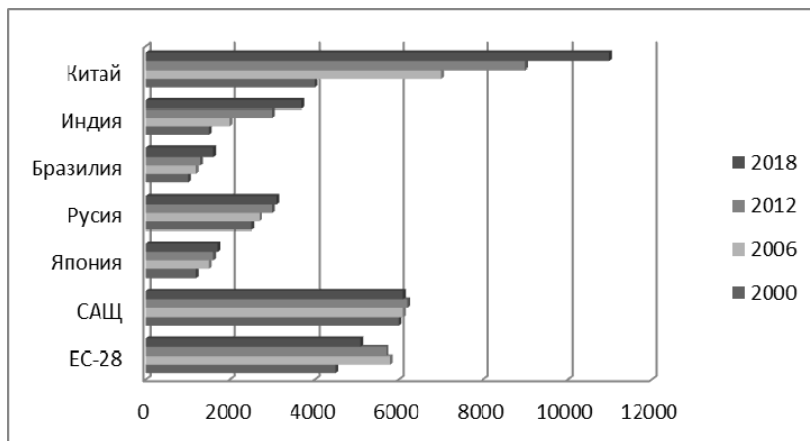
Излъчвани парникови газове, състояние 2013 г.



Погледнато в *динамичен план*, за периода от началото на века досега с най-бързи *темпове нараства замърсяването*, излъчвано както от посочените развити индустриални държави, така и от бързоразвиващите се икономики – Китай, Индия и Бразилия, като безспорен „рекордьор“ в това отношение е Китай (фиг. 3). За разглеждания период тенденция към намаляване на излъчването на вредни емисии се отчита единствено в ЕС-15 и в САЩ.

Фигура 3

Излъчвани обеми от парникови газове по страни,
млн. тона CO₂, еквивалент



Източник. Center for climate and energy solutions, <http://www.c2es.org/facts-figures/international-emissions>

Ако вниманието се насочи към източника на замърсяването според отраслите на съвременната глобална икономика, се установява, че водещи позиции заемат енергетиката и селското стопанство (вж. фиг. 4.). При това излъчването на парникови газове се причинява от доминиращите видове енергийни източници, захранващи съвременните икономики – изкопаемите фосилни горива. Увеличението на емисиите от парникови газове след втората половина на XX век до голяма степен се дължи на използването на изкопаеми горива, въпреки че обезлесяването, промяната на земеползването, селското стопанство, урбанизацията и строителството също оказват значително, но все пак по-малко въздействие. В резултат от това средната глобална температура на въздуха през 2009 г. се е повишила с 0,7 до 0,8°C в сравнение с нивата отпреди индустриализацията.⁴

⁴ Вж. www.wbcsd.org.

Фигура 4
Дял на излъчения обем парникови газове
по отрасли за 2014 г.



Във връзка с това в докладите на Световната търговска организация (СТО) се лансира предложение за промяна в подходите при функционирането на съвременния бизнес и производство, особено в отраслите на глобалната икономика, които в най-голяма степен замърсяват атмосферата и околната среда (вж. табл. 1). От представените в табл. 1 практики става ясно, че при реализирането на предложените варианти за прилагане на технологии в ключови отрасли с цел намаляване на вредните емисии и редуциране на замърсяването в атмосферата и в околната среда е важен процесът на тяхната комерсиализация, както и превръщането им в масова и редовна практика, т.е. да се подобри тяхната достъпност. По прогнозни данни на СТО до 2019 г. най-голяма редукция на вредните емисии се очаква в сферата на строителството, и то от икономиките извън Организацията за икономическо сътрудничество (ОИСР), следвана от подобна редукция в същия сектор в страните-членки на ОИСР. Селското стопанство и индустрията са другите два сектора, в които се очаква да се постигне съществена редукция на вредните емисии, при което голям дял отново се пада на икономиките извън ОИСР. Това повдига въпроса дали тези държави и по-специално развиващите се членки на ОИСР, ще бъдат в състояние да финансират мерки, с които пълноценно да участват в международните споразумения.⁵ По данни на неправителствената организация Climate Policy Initiative (CPI) общият размер на инвестициите за устойчив растеж и противо-

⁵ Според постигнатите договорености, отразени в протокола от Киото, развиващите се страни нямат конкретни количествени ангажименти за редукция, от което не произтичат и финансови утежнения. Това обаче не ги освобождава от задължението да прилагат интегрирани стратегии за опазване на околната среда, за които се изразходват средства. Вярно е, че част от тези средства постъпват от международни фондове и програми, друга част се покрива от чуждестранни компании, действащи на територията им, а трета – от източници в самите развиващите се държави. И в трите случая тези страни се нуждаят от облекчен достъп и подпомагане в инвестиционно, експертно и пазарно отношение (вж. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_climate_change_e.pdf).

действие на климатичните промени в света е 392 млрд. USD за 2014 г., а обемът на средствата, насочени към решаване на този въпрос в развиващите се страни, е незначителен.

Таблица 1

Технологии и практики в ключови отрасли за намаляване на вредните емисии

Отрасли на глобалната икономика	Действащи ключови технологии и практики за намаляване на вредните емисии	Бъдещи ключови практики за намаляване на вредните емисии през периода преди 2030 г.
Енергетика	Действащи технологии, насочени към подобряване на ефективността при опазване на чистотата на въздуха при производството на електроенергия чрез преминаване от въглищата като енергоизточник към природен газ; ядрено гориво; възобновяеми източници, вкл. водна, слънчева, вятърна, геотермална, биоенергия или комбинация от тях; улавяне и съхранение на въглероден диоксид чрез действащи към момента технологии за филтриране	Разширяване на обсега на иновационните технологии, използващи възобновяеми източници, вкл. енергията на морските вълни, на приливите, на слънцето; намаляване на стойността на инвестициите във фотоволтаици (PV); разработване и прилагане на локални и достъпни енергоспестяващи технологии за бита
Транспорт	Разширяване на използването на хибридни превозни средства; ограничаване на предлагането на автомобили, базирани на дизелово гориво; все по-широко приложение на биогоривата; връщане на значението на железопътния транспорт като превозвач на товари; оптимизиране на системите за обществен транспорт в големите градове, съчетано със стимулиране на коледенето в градска среда	Разработване и прилагане на биогорива от второ поколение; внедряване на технологии, спестяващи разхода на гориво на въздухоплавателни средства; усъвършенстване на електрически и хибридни превозни средства чрез внедряване на по-мощни и надеждни батерии
Строителство	Новопостроените сгради да бъдат по-ефективни по отношение на дневното осветление; отоплителните и електроинсталациите да са енергоспестяващи; при обзавеждането да се инсталират енергоспестяващи домакински уреди; да се приемат обекти, които са топлоизолирани; стимулиране на традиционни начини на строителство, които да отчитат климатичните особености на локализацията	Интегрирано проектиране и строително изпълнение на сградите на основата на технологии, които позволяват интелигентни измервателни уреди, осигуряващи обратна връзка за контрол; вградени слънчеви панели тип PV; безотпадни технологии, базирани на рециклиране
Индустрия	Прилагане на ресурсоспестяващи и рециклиращи технологии, ефективни по отношение на крайното потребление; използване на енергоспестяващи съоръжения за производство и безотпадъчни технологии; контрол върху вредните емисии; въвеждане на производства, поглъщащи CO ₂ и други парникови газове	Използване на иновационни технологии, доразвиващи идеята за ресурсоспестяващи, безотпадъчни и рециклиращи съоръжения
Селско стопанство	Подобряване на технологиите за поддържане на пасищата, които осигуряват съхранение на въглерод в почвата; възстановяване и култивиране на торфни почви и ерозирани земи; селектиране на растения с по-висока абсорбция на CO ₂ ; въвеждане на допълващи се техники в животновъдството, при които да се оползотворява оборският тор, за да се намалят емисиите на CH ₄ ; ограничаване на използването на синтетични торове и редуциране на емисиите на N ₂ O; подобряване на селекцията с цел стимулиране на производството на биогорива	Развиване и прилагане на иновационни технологии, чрез които да не се преследва висока продуктивност за сметка на ерозия на околната среда (водите, почвите, терените, насажденията)
Горско стопанство	Ускоряване на залесяването – намаляване на обезлесяването; оптимизиране на управлението, свързано с горското стопанство, вкл. с добива на дървесина; използване на горски продукти за биоенергия, вкл. безотпадъчни технологии за оползотворяване на дървесината	Подобряване на дървесната селекция с цел увеличаване на биомасата и улавяне на въглероден диоксид; въвеждане на дистанционни технологии за анализ на релацията „растителност/почва“ за улавяне на въглерод и картографиране на промените в земеползването
Управление на отпадъците	Създаване на депа за оползотворяване на метан; преработка на отпадъци с оползотворяване на енергията; компостиране на органични отпадъци; контролирано пречистване и рециклиране на отпадъчните води	Все по-широко използване на биоинхибитори и биофилтри

Източник. World Trade Organization (2009). Trade and climate change.

Според сценария на Световната банка сега средствата за развиващите се страни са между 9 и 41 млрд. USD годишно, а според оценката на РКООНИК (UNFCCC) годишният размер на необходимите средствата до 2030 г. ще бъде в диапазона от 28 до 67 млрд. USD (вж. Mazza, et al., 2016). Това налага да бъде разпределена финансовата тежест, свързана с покриването на разходите за понижаване на вредните емисии в глобален план. Трябва да се отбележи обаче, че принципът „замърсителят плаща“ невинаги се спазва, но и невинаги води до ефикасен резултат.

Краткият обзорен анализ на състоянието на икономиките и на глобалното разпределение на емисиите от парникови газове, както и прегледът на икономическите последици, налагащи тяхното ограничаване, показват сложния и многопластов характер на проблемите, свързани с овладяването на климатичните промени. Направеният преглед хвърля светлина и върху разнородния характер на интересите на отделните групи държави, имащи различни приоритети в икономическото си развитие, което затруднява прилагането на единни по характер и общи като средства политики. И все пак диалогът между страните по време на международните конференции в рамките на РКООНИК и водещият характер на общите интереси допринасят за изработването на решения за регулиране на проблемите, свързани с редукцията на вредните емисии, с цел противодействие на климатичните промени.

*Ретроспекция на международните споразумения
за овладяване на климатичните промени*

Световната общност все повече осъзнава проблема за пагубните последици от парниковия ефект, което е и основната причина за създаването на Рамковата конвенция на Обединените нации по изменение на климата (РКООНИК). В отговор на възникващите климатични промени през 1992 г. в Рио де Жанейро е организирана конференция по проблемите на икономическото развитие и екологичното равновесие в света. Разбирайки ясно комплексния характер и взаимовръзката между земята и хората, участниците в нея приемат документ, съдържащ принципи относно глобалното развитие. Тези принципи определят както правото на народите да се развиват, така и техните задължения за опазване на околната среда, която е дом на цялото човечество. В подписаната на форума конвенция е очертан дългосрочният хоризонт за стабилизиране и ограничаване на концентрацията на парникови газове в атмосферата „на ниво, което би предотвратило опасна антропогенна намеса в климатичната система“.⁶ Определената на доброволен принцип цел е развитите страни да намалят емисиите и те да достигнат равни-

⁶[http://www.europarl.europa.eu/RegData/commissions/envi/document_travail/2012/483726/ENVI_DT\(2012\)483726_BG.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/commissions/envi/document_travail/2012/483726/ENVI_DT(2012)483726_BG.pdf)

щето от 1990 г. Повечето от тях обаче не успяват да осъществят тази цел. Сега към конвенцията на ООН са се присъединили 191 държави и независими територии.

От 30 ноември до 12 декември 2015 г. Париж става домакин на 21-та сесия на Конференцията на страните (COP 21) по Рамковата конвенция на ООН по изменение на климата и на 11-та сесия на Срещата на страните по Протокола от Киото (CMP 11). Основните елементи на Парижкото споразумение включват:⁷

- задържане на покачването на глобалната средна температура под 2°C в сравнение със стойностите на прединдустриалните нива и полагане на усилия за ограничаването ѝ до 1,5°C;
- представяне на цялостни национални планове на страните, взели участие в конференцията, за приноси в областта на климата с цел намаляване на емисиите им (Nationally determined contributions - NDCs);
- договореност всяка от участващите държави да съобщава на всеки 5 години за своя принос (NDCs), за да бъде възможно да се постигат и по-амбициозни цели;
- прозрачност при оповестяване на резултатите от изпълнението на националните задължения по набелязаните по време на конференцията цели;
- ангажименти на развитите икономики за предоставяне на финансиране в областта на климата и за подпомагане на развиващите се страни, за да могат да ограничават емисиите си и да изграждат устойчивост спрямо последиците от изменението на климата.

През 2016 г. постигнатото споразумение е ратифицирано от страните-участници в конференцията и влиза в сила. През периода между конференциите в Рио де Жанейро и в Париж се провеждат редица форуми със сроден характер, чиито решения и споразумения трасират пътя за овладяване на негативните последствия от промишлената дейност стъпка по стъпка.⁸

Конференциите на страните-участници (COP) по Рамковата конвенция на ООН по изменение на климата, които имат съществен принос за овладяването на процесите на климатичните промени, са представени в табл. 2. На фона на изложеното в нея става ясно, че международната общност изминава дълъг път в процеса на изготвянето на съвместни решения и предприемането на мерки за поддържане на екологичното равновесие, с което да се ограничат загубите вследствие на климатичните промени, отразяващи се негативно върху социално-икономическото развитие на човечеството.

⁷ <http://www.consilium.europa.eu/bg/meetings/international-summit/2015/11/30/>

⁸ Вж. пак там.

Договореностите на Парижката конференция за овладяване на климатичните промени...

Таблица 2

Конференции на страните по Рамковата конвенция на ООН по изменение на климата със значим принос

Място и година на провеждане на форума	Постигнати резултати
Киото, Япония декември 1997 г.	В подписания протокол се определят задължителни цели за намаляване на емисиите 5,2% под нивата от 1990 до 2012 г. Той влиза в сила на 16 февруари 2005 г., което превръща целите за редуция на емисиите в обвързващи правни задължения за ратифициралите го индустриализирани страни. САЩ и Китай не го ратифицират. В допълнение на договореностите се включват международни пазарни механизми за търгуване на квоти вредни емисии. В конференцията участват представители на 55 страни.
Бон, Германия юли 2001г.	Споразумението включва: „гъвкави механизми“ в търговията с емисии, съвместно изпълнение (JI) и Механизма за чисто развитие (CDM); предоставяне на кредити за дейности, създаващи потенциал (горски насаждения или други култури в обработваемите земи) за поглъщане и/или съхраняване на въглерод от атмосферата; процедури и механизми за привеждане в съответствие с приетите ангажменти при неспазване на предишни разпоредби; създаване на нови източници за финансиране на дейности, свързани с изменението на климата (например Фонда за подпомагане на най-слаборазвитите страни) в допълнение към националните адаптационни програми за действие.
Монреал, Канада ноември - декември 2005 г.	Постига се споразумение за отказ от вредните за озоновия слой флуоровъглеродороди. Индустриалните държави се задължават да спрат употребата на вредните съединения през 2020 г., а развиващите се - през 2030 г. В конференцията участват представители на 191 страни.
Бали, Индонезия декември 2007 г.	Създава се работна група за дългосрочно сътрудничество. Сред приоритетите на водените преговори попадат: международно сътрудничество за развитие и трансфер на технологии; адаптиране на действащите механизми; предоставяне на финансови ресурси и инвестиции; смекчаване на последиците от изменението на климата чрез намаляване на емисиите. Поставят се въпросите за: абсолютни намаления на емисиите от развитите страни; справедливи и ефективни приноси от останалите държави, особено от тези с бързо развиващо се стопанство, които да ограничат емисионната интензивност на техния икономически растеж; засилване и разширяване на глобалния пазар на емисии, вкл. чрез прилагането на новаторски и засилени гъвкави механизми; вземане на мерки по отношение на емисиите от международния въздушен и морски транспорт; намаляване на емисиите от обезлесяването, които представляват до 20% от глобалните емисии на CO ₂ . В конференцията участват представители на 192 страни.
Канкун, Мексико декември 2010 г.	Създава се „Зелен климатичен фонд“, който се състои от 25 представители на развиващите се страни и 15 от развитите. Предвижда се до 2020 г. във фонда да постъпват 100 млрд. USD годишно. С тези пари развиващите се държави ще могат да предприемат действия срещу климатичните изменения, да се адаптират към настъпилите промени, да си закупват модерни технологии за „чиста“ енергия и така да намалят собствените си вредни емисии. Световната банка е поканена да управлява фонда. Във финалното решение е заложена необходимостта от разработване на стандартизирани насоки и формати за докладване и преглед на информацията в националните съобщения на развитите страни. Развиващите се държави трябва да прилагат общи международни правила за отчитане, мониторинг и верификация само за дейностите по изменение на климата, за които получават външно финансиране.

Източник. <http://unfccc.int/meetings>

Направената ретроспекция извежда на преден план еволюцията в мерките и механизмите, с чиято помощ могат да се ограничат вредните емисии. Например част от най-значимите договорености, постигнати в Киото, са свързани с намаляването на емисиите, но и с приемането на международни пазарни механизми за търгуване на квоти вредни емисии (т.нар. механизъм за чисто развитие - CDM). Тази договореност се доразвива и усъвършенства на конференцията в Бон. В приетите там решения се предвижда въвеждането на по-гъвкави механизми в търговията с емисии, както и на допълнителни икономически и чисто финансови инструменти за стимулиране на по-висока активност при изпълнението на програмите за ограничаване на вредните емисии. Такива са например предоставянето на кредити за дейности, създаващи потенциал за

поглъщане и/или съхраняване на въглерод от атмосферата, а също и на финансови средства за подпомагане на най-слаборазвитите страни в допълнение към техните национални програми за екологосъобразно въздействие. На конференцията в Монреал е постигнато споразумение за разширяване на спектъра на вредните газове, чиито емисии да бъдат понижавани и премахнати, а на конференцията в Бали се дискутират възможностите за абсолютно намаляване на вредните емисии от развитите страни. Наред с това е повдигнат и въпросът за справедливо и ефективно разпределяне на финансовите и квотните тежести между напредналите и останалите икономики. На конференцията в Канкун се поставят основите на глобален фонд, който да подпомага отделните държави при закупуването на модерни технологии за „чиста“ енергия и по този начин да съкращават собствените си вредни емисии. Постига се също и договореност за разработването на общи стандартизирани насоки и формати за мониторинг и докладване на напредъка по отношение на ограничаването на вредните емисии от отделните страни, участващи в конференцията, което обвързва действията на правителствата с контрол и поемане на отговорност относно взетите вече решения.

От представеното дотук се налага изводът, че в резултат от работата на всяка от поредицата конференции по Рамковата конвенция на ООН международната общност изгражда стъпка по стъпка цялостен механизъм за мониторинг и контрол върху усилията на отделните икономики:

- да намаляват вредните емисии, прилагайки комплекс от договорени средства и мерки не само в промишлеността, но и в транспорта и в селското стопанство;
- да разработват и прилагат програми за създаване на капацитет с цел поглъщане и/или съхраняване на въглерод от атмосферата;
- да подпомагат слаборазвитите икономики при реструктуриране на собственото им производство на основата на екологосъобразни съоръжения и технологии;
- паритетно да се разпределят тежестите, произтичащи от предприемането на непопулярни мерки (например въвеждането на допълнително данъчно облагане), засягащи бизнеса, както и от редица социални дейности в страните с най-голям дял в глобалното замърсяване.

За да се реализират решенията, взети на конференциите по Рамковата конвенция на ООН, отделните правителства могат да използват редица допълнителни средства и мерки с икономически и търговски характер, които да доведат до по-голяма ефективност и ефикасност на поетите ангажменти за редуциране на вредните емисии газове и за стимулиране на екологосъобразен начин на производство и потребление. Във връзка с това по-нататък ще бъде направен преглед на възможните инвестиционни, производствени и търговски мерки, които, приложени в международната търговия, могат да подпомогнат решаването на проблеми, свързани с противодействието на климатичните промени и нарушаването на екологичното равновесие.

Проекции на договореностите от Парижката конференция върху международното производство, търговия и инвестиции

Инвестиционни мерки за овладяване на климатичните промени

Договореностите от конференцията в Париж в края на 2015 г. се разглеждат като логично продължение на постигнатите резултати вследствие от прилагането на решенията, залегнали в протокола от Киото. Те отразяват също и промените в глобалната бизнес-среда през периода между двете конференции. Споразумението от Париж за разлика от това в Киото обаче няма пряко отношение към международната търговия и инвестиционна политика. То не съдържа принудителни мерки с икономически характер, които да повлияят на подписали го страни да предприемат действия, свързани с ограничаването или премахването на използването на фосилни горива. Договореностите засягат основно хармонизирането на приносите на държавите-участници (NDCs) с общата цел на Конвенцията за овладяване на климатичните промени. В споразумението не са дадени конкретни предписания към подписалите го страни, нито е посочено какви мерки да прилагат и какви инструменти да използват. Подчертава се обаче, че те трябва да създават възможности за функциониране на „глобална зелена икономика“ с помощта на разширяване на търговските потоци и чрез създаване на нови такива (вж. Progress tracker: Work programme resulting from the relevant requests..., 2016). Част от тези възможности са свързани с насърчаването на производството и потреблението на нисковъглеродни и екологични стоки и услуги чрез активизиране на търговските стимули.⁹

За да се запази тази тенденция, в националните задължения, допринасящи за „глобална зелена икономика“, трябва да се заложи такова увеличение на инвестициите, което да доведе до „зелена индустриална революция“, особено за страните извън групата на развитите. Според сценариите, които предлага Международната агенция по енергетика (МАЕ)¹⁰ (в съответствие с Парижкото решение за задържане на покачването на глобалната средна температура под 2°C), до 2040 г. на икономиките в света ще са нужни 40 трилиона USD за инвестиции с натрупване, с които трябва да се ангажира както публичният, така и частният сектор. Предвижда се тези средства да бъдат разпределени между производствените отрасли, както следва:

- енергетика – 14 трилиона USD, вкл. за прилагане на ново поколение соларни, вятърни, геотермални и други нисковъглеродни технологии; за подобряване на рентабилността в традиционния енергодобив; за създаване на депа за съхранение на ядрени и въглеродни емисии;

⁹ По оценка на Британския департамент за бизнес и иновации през 2012 г. предлагането на нисковъглеродни и екологични стоки и услуги на световния пазар възлиза на 5500 млрд. USD, като производството на 80% от тях е пряко свързано с технологии, подкрепящи овладяването на климатичните промени (вж. Cosbey, 2016).

¹⁰ <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WorldEnergyOutlook2016ExecutiveSummaryEnglish.pdf>

- транспорт, пътна инфраструктура и производство на хибридни превозни средства - 19 трилиона USD;
- строителство и урбанизация – 17 трилиона USD.

И ако този аспект на прехода към „глобална зелена икономика“ се отнася до намирането и разпределението на средства за инвестиране, то другият, не по-малко важен аспект, засяга производството и комерсиализацията на крайните продукти, които са носители на „зелената индустриална революция“. Например част от инвестициите за енергопроизводство е свързана със създаването на производствен капацитет, за да се стигне до крайните продукти - соларни панели, ветрогенератори, трансформатори, акумулатори електросистеми и др. От своя страна те се превръщат в обект на международна търговия по силата на производствената и търговската специализация на отделните икономики в света, както и на ресурсите, които тези икономики притежават в разглежданата област.

Във връзка с това възниква въпросът за формирането на търговски и инвестиционни потоци, свързани с посочените групи стоки, които са сравнително нови за международния стокообмен. Ясно е, че в ролята на производители и доставчици могат да влязат икономиките с развит иновационен и производствен потенциал в съответните области, а това са напредналите и бързоразвиващите се икономики, които се налагат все по-успешно на международния пазар. *От една страна*, самите те развиват проекти за енергодобив, основани на възобновяеми източници. И макар сега да го субсидират, усъвършенстването на този тип технологии и адекватната държавна политика ще им позволи през следващото десетилетие да произвеждат електроенергия от възобновяеми източници и без субсидии. *От друга страна*, през последните години се наблюдава понижение на цените на произвежданите съоръжения за енергодобив, основани на възобновяеми източници. До 2025 г. например субсидиите за производството на единица соларна фотоволтаична инсталация в Китай ще бъдат намалени с три четвърти, а произвежданите в Индия аналогични инсталации ще бъдат не само без субсидии, но и без конкуренция преди 2030 г.¹¹

При оформянето на посочените инвестиционни и търговски потоци в ролята на вносител и клиенти влизат всички икономики, които са поели задължения (NDCs) по силата на Парижкото споразумение, и то в зависимост от финансовото им състояние и от специфичните потребности на националното им производство от екологосъобразни технологии. Изложеното дава основание да се заключи, че по силата на Парижкото споразумение поемането на национални задължения от страните-участници в РКООНИК ще насърчи търговията с технологии и оборудване, свързани със реализирането на „глобална зелена икономика“, но заедно с това ще доведе до канализиране на инвестиционни потоци, стимулиращи подобни проекти. Същевременно в структурно отношение в обхвата на международната търговия все по-важно място ще заемат групите

¹¹ <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WorldEnergyOutlook2016ExecutiveSummaryEnglish.pdf>

стоки и услуги, които генерират положителни ефекти по отношение на редукцията на парникови емисии. Постигнатите договорености в рамките на Парижката конференция обаче нямат еднакво значение за всички страни-участници. Както беше подчертано, тези държави се нуждаят от финансова и техническа помощ – на първо място, за да подобрят благосъстоянието си, а след това и да поемат задължения в унисон с договореностите от Парижкото споразумение.

Търговски мерки за овладяването на климатичните промени

Според договореностите от Парижката конференция страните-участници трябва сами да избират политиките и средствата за реализиране на едностранно поетите национални задължения (NDCs), т.е. те могат по своя преценка да предприемат действия, които да имат търговски и инвестиционни последици за другите участници. Във връзка с това остава рискът от прилагането на инструменти, които предизвикват противоречия или най-малкото дискусии с техните търговски партньори. Практиката от предходните периоди показва, че в този обхват влизат *три групи инструменти* (Granoff, 2016): екологични такси/данъци за регулиране на въглеродните емисии; субсидии, стимулиращи екологосъобразни производства; въглеродни стандарти и етикетиране.

Като търговски инструменти екологичните налози и субсидиите въздействат върху международния стокообмен на основата на различията при ценообразуването на аналогични стоки в отделните икономики. *Екологичните такси/данъци*, приложени към вносните стоки, показват нивото на облагане, което се постига като ценово равнище за аналогичните стоки, произведени от местни фирми, според действащите в страната-вносител природозащитни регулации (т.нар. carbon tax). Когато подобни такси/данъци се превръщат в инструмент за регулиране на износа, обикновено се практикува промяна на пазарната ориентация и стоките от местни производители се пренасочват към страни, които не са въвели екологични данъци/такси по вноса. Различията в законодателствата на отделните държави по отношение на екологичните данъци засега не позволяват да се прилагат единни правила в международната търговия, но пък всички си дават сметка, че този вид налози въздействат върху ценовата конкурентоспособност.

Субсидиите са класическо средство за защита на местното производство, което обаче в този случай се използва, за да се подпомогнат „зелените стоки“ или „зелените производства“ в различни отрасли на националната икономика. Практиката познава широк спектър от възможности за пряко и непряко субсидиране, вкл. нисколихвени заеми, данъчни привилегии, въвеждане на базови цени с премии към тях, държавни поръчки и др. Всички те могат да се приложат с цел стимулиране на екологосъобразните производства, респ. на стоки и услуги, които все още нямат пазарна конкурентоспособност, но неизбежно влизат в пазарно противопоставяне с аналогичните конвенционални стоки и услуги. От екологична гледна точка субсидиите могат да бъдат ефикасно средство за под-

помагане на фирмите в нови и динамични производства, каквито са нисковъглеродните, за да достигнат пазарна конкурентоспособност. Същевременно обаче те могат да представляват проблем за държавите, които се стремят да спечелят дял на световния пазар за подобен вид продукция.

Този инструмент може да бъде използван като средство за нелоялна конкуренция за удължаване на живота на фирми, които не предприемат действия за подобряване на ефективността и рентабилността при производството на нисковъглеродни продукти, и по такъв начин да възпрепятства навлизането на инвеститори, имащи пазарни предимства.¹² Безспорно при сегашната пазарна ситуация развитите икономики имат предимства и като технологичен потенциал, и като инвестиционен ресурс при производството на нисковъглеродни продукти. Това обаче не означава, че при съвременната динамика на иновациите положението няма да се промени в полза на бързоразвиващите се и развиващите се икономики, за което ще допринесе и Парижкото споразумение и по-специално поетите национални задължения (NDCs) на страните-участнички поради нарасналото търсене на екологосъобразни технологии и продукти.

Третата група инструменти, които предизвикват търговски и инвестиционни ефекти за държавите, подписали Парижкото споразумение, са *въглеродните стандарти и етикетирането на стоките*, произведени с екологосъобразни, вкл. нисковъглеродни, технологии и ресурси. Съдържащият се в някои продукти въглерод се излъчва на части в течение на жизнения им цикъл – от производството до тяхното унищожаване или износване. Количеството на излъчения въглерод през конкретен период е наречено от експертите „въглероден отпечатък на продукта“ (Product Carbon Footprint - PCF) (вж. Potts, 2014). Този специфичен „отпечатък“ се отразява в етикетите на произведените стоки, а чрез тях може да се установи дали и доколко съответната стока отговаря на стандартите за нисковъглеродни продукти.

Практиката за поставяне и проследяване на въглеродния отпечатък, позната преди всичко в развитите икономики, е сравнително нов инструмент, но придобива все по-голямо значение в международната търговия. Подобна практика се въвежда първоначално за ограничен кръг от стоки, които са предназначени за конкретни пазарни ниши. През последното десетилетие обаче тя става все по-масова, тъй като все повече потребители следят за това дали продуктът е екологосъобразен и търсенето на нисковъглеродни стоки се увеличава. Пазарните ниши за този вид стоки се превръщат постепенно в пазарни сегменти. Въвеждането на производствени стандарти, които да отразяват въглеродния отпечатък на продукта, обаче не е еднозначно, тъй като все още няма единна методология за калкулиране и отчитане на въглеродното съдържание, което предполага, че при оценката на еднородни стоки могат да се

¹² За повече информация вж. https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_agreements_index_e.htm?id=A25#

получат драстични различия.¹³ Това създава възможност да възникне проблем в търговската практика при сравняване и отчитане на конкурентоспособността, основана на екологосъобразността на стоките, което може да доведе и до включване на подвеждаща информация в етикетирането им (Cosbey, 2015).

Прилагането на въглеродните стандарти и етикетирането на стоките поражда спор и по отношение на въпроса дали тази практика няма да оцети дребните производители и търговци. Въвеждането на такъв вид стандарти несъмнено ще се отрази върху размера на постоянните разходи поради неизбежното реструктуриране на системите за качество, което не е в полза на малките и средните фирми. Същевременно големите търговски вериги ще предпочетат да работят с малкото на брой големи доставчици, които гарантират спазването на тези стандарти, тъй като могат по-бързо да се преустроят, за да ги въведат (Arcuri, 2013).

В резултат от изложеното се достига до извода, че договореностите от Парижката конференция не налагат конкретни търговски мерки и задължения, но спазването на духа на споразумението изисква от страните, които са го подписали, да прилагат такива, и то в съответствие с националните си интереси, като същевременно не нарушават приетите вече търговски задължения (например в рамките на Световната търговска организация). Балансирането между националните интереси и поетите международни ангажменти предполага внимателно да се изследват последиците от използването на едни или други търговски мерки и инструменти, защото някои от тях генерират нееднозначни резултати. От особена важност се очертават мерките, свързани с възникването на разходи за националните производители, които участват в международния стокообмен, тъй като те въздействат пряко върху конкурентоспособността и придобиването на пазарни предимства.

Производствено-технологични мерки за конкурентоспособност в международната търговия, повлияни от решенията на Парижката конференция

Докато търговските мерки оказват директно въздействие върху международния стокообмен посредством механизма на ценообразуване, то в бизнес-практиката има възможност да се прилагат и редица други средства, които съдействат за устойчивост и екологосъобразност на самото производство и допринасят за повишаване на конкурентоспособността и за печелене на търговски предимства. В основата на това лежи взаимодействието между пазарните фактори на търсене и предлагане, изразяващо се в т.нар. push-pull ефект. Разбира се, тук става дума и за *промяна в характера на съвременното пазарно търсене*, а именно търсене на стоки и услуги, отговарящи на *природосъобразното потребление* и начин на живот, което става все по-масово в развитите и бързоразвиващите се икономики в света. Например прилагането на енерго- и суровинноспестяващи технологии и на по-съвършени системи за управление и

¹³ Вж. https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_agreements_index_e.htm? id=A25#

организация в производството значително намалява замърсяването и отпадъците, пести се вода и други ресурси, което води до съкращаване на оперативните разходи и ограничава зависимостта от вноса на суровини. В този смисъл множество страни, вкл. от ЕС, стимулират изграждането на политики за икономически растеж, основан върху природосъобразни методи за производство и потребление.¹⁴

Важен пазарен фактор за повишеното търсене на ресурсоспестяващи стоки е природосъобразното потребление и начин на живот, които се възпитават и култивират в съвременните поколения. Правейки своя потребителски избор, съвременният човек може да предпочете например дом, построен с технологии, които да понижат с 42% крайното потребление на битова енергия, както и да намалят потреблението на вода с 30%.¹⁵ В този смисъл би могъл да се разглежда и ефектът от промяната в потреблението, свързано със широк кръг от разнообразни стоки и услуги, съпътстващи ежедневието, вкл. храни, облекло и транспорт. Във връзка с това въвеждането на въглеродните стандарти и етикетирането на стоките се превръщат в индикатор както за информирания потребителски избор, така и за екопроектирането и екологичните иновации, с които може да се ограничи вредното въздействие от производството на стоки, несъобразени с околната среда още в етапа на тяхното създаване. Следването на такава практика би допринесло за подобряване на общите екологични характеристики на продуктите по време на целия им жизнен цикъл и би насърчило търсенето на по-добри производствени решения.

Наред с крайното потребление за съвременното производство на екологосъобразни стоки и услуги е от значение още една проекция – *обществените поръчки*. Правителствените политики имат пряка връзка с механизмите на обществените поръчки. Като се вземе предвид, че разходите, които се извършват от обществените органи и структури в страните от ЕС, възлизат на приблизително 20% от съвкупния продукт на интеграционната общност,¹⁶ то следва, че прилагането на критерии за екологосъобразност при задаване на условията за публичните търгове допълнително ще стимулира пазарното търсене именно на тази група стоки, услуги и технологии.

Ако изложените дотук факти се свързват с *начина на живот*, ценностите и икономическия стандарт в развитите икономики, то ситуацията за голяма част от *развиващите се страни* е съвършено различна. И тук възниква сериозно противоречие, защото повечето от тях (особено най-слаборазвитите) не са в състояние да инвестират, нито да предприемат икономически действия, подкрепящи борбата с климатичните промени, поради ограничените финансови въз-

¹⁴ Усилията на ЕС, насочени към овладяване на негативните промени в околната среда и климата, са под мотото: „Да направим повече с по-малко“ (вж. https://europa.eu/european-union/topics/climate-action_bg).

¹⁵ Пак там.

¹⁶ http://ec.europa.eu/environment/basics/green-economy/sustainable-development/index_bg.htm

можности, с които разполагат. (Например селските райони на страните от Субсахарска Африка, чието население е около половин млрд. човека, не са електрифицирани.) В този смисъл *най-слаборазвитите държави нямат реалната възможност да участват в процеса на глобално взаимодействие*, заложено в РКООНИК, но и *няма как да се възползват от предимствата на „зелената икономика“* поради икономическата изолация и различията в икономическите си интереси и социалните си приоритети.

Въпреки че в поредицата от конференции на РКООНИК са заложили много възможности за подобряване на финансирането на проекти, свързани с борбата срещу климатичните промени, които да подпомогнат развиващите се икономики, остава открит въпросът дали и доколко тези държави реално се възползват от тях. Тук ще посочим някои от тези възможности:

Механизмът „Ключови решения за редуциране на последиците от изсичане и деградация на горите в развиващите се страни“ („Key decisions relevant for reducing emissions from deforestation and forest degradation in developing countries“ - REDD+) обобщава решенията на страните-участници през периода между конференциите на COP 13 и COP 21, включвайки и решението от Варшавската работна програма. Чрез него се предоставят финансови средства за подпомагане на усилията срещу обезлесяването и деградацията на горите и по-конкретно за дейности за създаване на горски насаждения или за отглеждането на култури, които поглъщат въглерод от атмосферата. Финансовите средства се отпускат от Световната банка, а кандидатстването се извършва по специална схема.

Другият източник за финансиране на дейности, свързани с климатичните промени, засягащи развиващите се страни, е *„Зеленият фонд“ за климата* (Green Climate Fund-GCF). Финансирането е насочено главно към: изграждане на системи за ранно предупреждение; създаване на аварийна готовност в случаи на природни бедствия; превантивни действия срещу събития, които могат да доведат до необратими и трайни загуби; цялостна оценка и управление на риска от природни бедствия, вкл. поемане на застрахователен риск; подпомагане на устойчивостта на местни общности, вкл. техните поминък и екосистеми. Чрез този фонд се канализират средства от частния и публичния сектор на държавите, участвали в конференцията. GCF е разпределил около 10 млрд. USD между нуждаещите се страни и преди всичко между най-слаборазвитите икономики от Африка и островните територии. По данни на фонда през 2016 г. са осигурени 315,24 млн. USD за финансиране на одобрени вече проекти, а общият размер на средствата, ангажирани чрез този фонд, е 1,3 млрд. USD.¹⁷

Трудно е да се оцени ефективността на изразходваните средства от GCF и още повече доколко те се свързват пряко с конкретни резултати в полза на нуждаещите се страни. Някои от добрите практики, възникнали вследствие

¹⁷ <https://www.greenclimate.fund/-/gcf-concludes-final-meeting-for-2016-approves-usd-315-million-in-fundi-1?inheritRedirect=true&redirect=%2Fhome>

от подобен вид финансирани проекти, показват, че част от тези средства отиват в консултантски и експертни фирми от развитите държави - внедрители, доставчици или посредници.¹⁸ Самите развиващи се страни невинаги разполагат с капацитет, надеждна администрация и адекватна инфраструктура, за да кандидатстват пряко и да се възползват от предоставяните възможности на посочените фондове. За да кандидатстват за финансиране пред REDD+ например, нуждаещите се държави трябва да представят: национална стратегия или план за действие; оценка на състоянието на горския фонд, вкл. референтна оценка на емисиите; национална система за мониторинг на горите; система за предоставяне на информация и гаранция за изпълнение на намеренията; програма за действията, вкл. методи за измерване, докладване и проверка на резултатите (MRV). За да изпълнят тези изисквания обаче, те прибегват до посредници и консултанти. Така поставени, фактите ни навеждат отново на мисълта за това дали бенефициентът и реалните благодетелствани по посочените проекти са един и същ субект.

*

От направения анализ могат да се направят следните обобщения:

- Проследявайки данните за обема на натрупаните емисии от парникови газове през периода от началото на индустриалната епоха до наши дни и положените усилия на все повече страни да предприемат стъпки за регулиране на екологичното равновесие с цел предотвратяването на икономически и социални катаклизми, се вижда, че човечеството е осъзнало своята отговорност за опазването на природата, но все още не е намерило работещ механизъм за постигане на задоволителни резултати. Създава се впечатлението, че практиката на замърсяване изпреварва усилията за възстановяване на екологичното равновесие и вместо да имат превантивен характер, следваните политики се движат след природните катаклизми.

- Предложените от СТО мерки за промяна в подходите при функционирането на съвременния бизнес и производство, особено в отраслите на глобалната икономика, които най-много замърсяват атмосферата и околната среда, са изпълними и напредналите икономики ги развиват до голяма степен посредством иновации и реинженеринг. За средноразвитите, развиващите се и особено за слабо развитите икономики, макар и желани, тези мерки са трудно осъществими, тъй като движещите интереси, нивото и приоритетите в краткосрочния хоризонт не съвпадат с тези на развитите държави.

¹⁸ Наградените за 2016 г. проекти от Best Climate Practices Observatory по конкурс на International Center for Climate Governance (ICCG) са: „Carbon Finance for Families in Mozambique“, разработен от италианската консултантска фирма „CarbonSink“, и „Clean Energy Promotion through Microfinance in Ethiopia“, разработен от, организиран и базиран във Финландия европейски консорциум „Gaia Consulting Oy“ (вж. <http://www.bestclimatepractices.org/best-practices-contest-2016-awards-top-projects-for-expanding-access-to-climate-finance>).

- Създаването на възможности за изграждане на „глобална зелена икономика“ съгласно декларираните NDCs от страните-участнички се обвързва със сериозен обем инвестиции в производството на нисковъглеродни и екологични стоки и услуги и с активизиране на търговски стимули при тяхната реализация, а тази задача се решава най-успешно от развитите и бързоразвиващите се икономики в света. Точно те се превръщат в основни износителки при формирането на иновационни търговски потоци, от което следва реструктуриране на международния стокообмен. При такава ситуация развиващите се държави остават в периферията в ролята на вносители на оборудване, стоки и услуги, при това често като реципиенти по различни международни проекти.

- Прилагането на трите групи търговски инструменти - екологичните такси/данъци за регулиране на въглеродните емисии; субсидиите, стимулиращи екологосъобразни производства, и въглеродните стандарти и етикетирането, не води до постигането на еднозначен ефект, макар за всички участници в международния стокообмен да е ясно, че в краткосрочен план те повлияват върху условията на конкуренция. Практикуването им от производителите и износителите на нисковъглеродни и екологични стоки и услуги им дава предимства именно поради липсата на единни международни правила за тяхното прилагане.

Използвана литература:

Arcuri, A. (2013). The TBT Agreement and Private Standards, Research Handbook on the WTO and International Trade. Edward Elgar, p. 485-524.

Brown J., N. Bird, L. Schalatek (2010). Direct access to the Adaptation Fund: realising the potential of national implementing entities'. Heinrich Böll Foundation, North America and Overseas Development Institute.

Cosbey, A. (2015). Policy Case Study: Food Labeling, Climate for Sustainable Growth Series. Centre for European Policy Studies..

Cosbey, A. (2016). The Paris Climate Agreement: What Implications for Trade? International Institute for Sustainable Development, Canada, http://www.thecommonwealth-ilibrary.org/commonwealth/trade/the-paris-climate-agreement-what-implications-for-trade_5jlz7nd44q8r-en;jsessionid=21p7b4bh7ou00.x-oecd-live-03

Granoff, I. (2016). Trade Implications of Climate Policy after the Paris Outcome. Overseas Development Institute, United Kingdom, http://www.thecommonwealth-ilibrary.org/commonwealth/trade/trade-implications-of-climate-policy-after-the-paris-outcome_5jlwz7lt4k9q-en;jsessionid=21p7b4bh7ou00.x-oecd-live-03

Mazza F., J. Falzon, K. Buchner (2016). Global Climate Finance: An Updated View on 2013 & 2014 Flows (September). Climate Policy Initiative (CPI), <http://www.climatefinancelandscape.org/?gclid=CMuSk9aHtdECFYOVGwodeSIJMQ>

Potts, J. (2014). The State of Sustainability Initiatives Review 2014: Standards and the Green Economy, International Institute for Sustainable Development. International Institute for Environment and Development.

World Resources Institute (2009). Climate Analysis Indicators Tool (CAIT) Version 6.0. Based on total greenhouse gas emissions in 2005.

World Trade Organization (2009). Trade and climate change

Интернет източници:

Изпълнителна агенция по околната среда, <https://eea.government.bg/bg/soer/2011/climate/climate2>

International Energy Agency (IEA). World Energy Outlook 2016, <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WorldEnergyOutlook2016ExecutiveSummaryEnglish.pdf>

The WTO's Subsidies and Countervailing Measures Agreement; The Agreement on Trade-Related Investment Measures, https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_agreements_index_e.htm?id=A25#

Progress tracker: Work programme resulting from the relevant requests contained in decision 1/CP.21 (342 kB) (version of 28 November 2016 (rev.)), Paris Agreement: essential elements, Nationally determined contributions, http://unfccc.int/paris_agreement/items/9485.php

World Business Council for Sustainable Development (WBCSD). The Eco-Patent Commons, www.wbcd.org.

[http://www.europarl.europa.eu/RegData/commissions/envi/document_travail/2012/483726/ENVI_DT\(2012\)483726_BG.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/commissions/envi/document_travail/2012/483726/ENVI_DT(2012)483726_BG.pdf)

https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/trade_climate_change_e.pdf

https://europa.eu/european-union/topics/climate-action_bg

http://ec.europa.eu/environment/basics/green-economy/sustainable-development/index_bg.htm

<http://www.bestclimatepractices.org/best-practices-contest-2016-awards-top-projects-for-expanding-access-to-climate-finance/>

<https://www.greenclimate.fund/-/gcf-concludes-final-meeting-for-2016-approves-usd-315-million-in-fundi-1?inheritRedirect=true&redirect=%2Fhome>

10.I.2017 г.

Доц. д-р Труфка Димитрова*, д-р Денислава Николова**

ИНТЕГРАЛНА ОЦЕНКА ЗА КОРПОРАТИВНА СОЦИАЛНА ОТГОВОРНОСТ

Проблемът за корпоративната социална отговорност е актуален в глобален, европейски и национален мащаб. Той е в пряка релация с устойчивото развитие, социалната справедливост и свързаност. Във връзка с това е предложен нов подход към същността на корпоративната социална отговорност и на тази база - Отчет за корпоративна социална отговорност с интегрална оценка, приложима за всички организационни форми на фирмите.

JEL: M14

Ключови думи: корпоративна социална отговорност; отчет за корпоративна социална отговорност; интегрална оценка за корпоративна социална отговорност

Съществуват различни схващания относно съдържанието на понятието „корпоративна социална отговорност“ (КСО), например на Европейската комisia; Световната банка; Световния съвет на бизнеса за устойчиво развитие; Международния форум на бизнес-лидерите; на Х. Гордън Фитч; Майкъл Портър и Марк Крамър; на А. Г. Полякова¹ и др. Основните определения за същността на КСО обхващат следните по-важни характеристики:

- Корпоративната социална отговорност е доброволен акт, който включва устойчиво икономическо развитие, социални инициативи и грижа за околната среда.

- Тя не е еднократен акт, а процес на балансиране на трите стълба на устойчивото развитие – икономически растеж, развитие на обществото и защита на околната среда.

- КСО взаимодейства с всички заинтересувани страни (стейкхолдери) – работници и техните семейства, местна власт, общество, клиенти, доставчици, капиталовложители.

- Корпоративната социална отговорност е комплексна, многокомпонентна бизнес-стратегия, изискваща система за управление, показатели, институционални промени и т.н.

* ШУ „Епископ Константин Преславски“, Факултет по математика и информатика, trufkatd@abv.bg

** ШУ „Епископ Константин Преславски“, Факултет по математика и информатика, deni_dmd@mail.bg

¹ Вж. съответно Promoting a European framework..., 2001; <http://www.csr.bg/definition>; <http://www.wbcsd.ch>; <http://www.iblf.org>; Fitch, 1976; Porter & Kramer, 2011; <http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-osnovy-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti>

Въз основа на представените характеристики КСО може да се дефинира като доброволен, публичноориентиран ангажимент на бизнеса за подобряване на социалните и екологичните условия на живот на локално, национално и глобално равнище.

Прегледът на различните определения и подходи към КСО показва, че те са най-разнообразни. Корпоративната социална отговорност се представя като част от създаването на богатството, нива на отговорност (Porter and Kramer, 2011); доброволен ангажимент, задължение за устойчиво развитие;² концепция за подобряване на живота (Promoting a European framework..., 2001); популяризиране на практики за отговорен бизнес (The Prince of Wales International Business...); опит за разрешаване на социалните проблеми, създадени от бизнеса (Fitch, 1976); ръководство на бизнеса по социалноотговорен начин (European Commission, 2001); една от подсистемите на социалната система,³ интегриране на социални и екологични грижи, партньорство със стейкхолдерите (European Competitiveness Report, 2014).

Резултатите на бизнеса, които са отговорност на държавата, фирмите и гражданите, са многофакторно обусловени. Изключително важен, дори в епохата на новите технологии, е човешкият фактор и човешките взаимоотношения. Днес сериозен проблем е социалният контрол на свързването с другите, което до голяма степен се обуславя от липсата на ясни критерии и показатели за измеримост на този процес. Крайният желан резултат или цел на КСО е трансформацията и установяването на оптимални общностни отношения – на справедливост, честност, отговорност, грижовност за околната среда, съпричастност и т.н. Всяка икономическа категория изразява определени отношения между конкретни субекти по даден повод. *Във връзка с това тук корпоративната социална отговорност се разглежда като социално-икономическа категория и се определя като процес на доброволно (над законовите изисквания) изграждане на общностни отношения във фирмата, с обществото и природата.* Като форма на проявление на отношения тя е *основната изходна позиция в търсенето на критерии и показатели в Отчета за КСО и в общата интегрална оценка на нивото и ефективността на дейностите.*

КСО има своите позитиви за всички заинтересувани страни (т.нар. стейкхолдери), но същностното ѝ определение като отношение на социално свързване я превръща в съществен фактор преди всичко за решаването на едни от най-важните проблеми в новото време – социалното разделение и дефицитът на принципи и ценности. Във връзка с това все повече се осъзнава ролята на корпоративната социална отговорност и се полагат все по-големи усилия за нейното стимулиране и налагане като практика, тъй като за да се постигнат положителни резултати, са необходими координирани отговорности на различните равнища. В проучване сред водещи инвеститори, проведено от Асоциацията на дипломира-

² <http://www.wbcsd.ch>

³ <http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-osnovy-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti>

ните експерт-счетоводители (ACCA) и Европейския форум за устойчиво инвестиране (EUROSIF), помолени да оценят практиките при нефинансовата отчетност на европейските компании, се обобщава, че „инвеститорите призовават за по-ясна, по-сравнима и по-интегрирана нефинансова отчетност и повече оповестявания от управителните съвети на предприятията“ (вж. *Investor insights into non-financial reporting...*). По-голяма част от инвеститорите смятат, че полезността на нефинансовата информация се изразява във възможност за съпоставяне на отделните компании и че сегашната нефинансова отчетност не е достатъчно съпоставима. Те се обединяват около мнението, че нефинансовата информация трябва да бъде по-добре интегрирана в оповестяваната финансова информация. Споделяме препоръките на цитираното проучване, защото възможността за съпоставимост на нефинансовата информация диференцира избора на трудовия и на продуктивния пазар на ниво отношение и мотивира бизнеса за социална отговорност.

Част от търсенията на науката и практиката са свързани с намирането на универсален вариант на отчет по корпоративна социална отговорност, неговото администриране и официализиране. Задължителното оповестяване на отчет за КСО или интегрирането в оповестяваната финансова информация би улеснило провеждането на нови изследвания, анализи и би засилило мотивацията за развитие.

Преглед и анализ на съществуващите модели

Досега в управленската теория и практика липсват еднозначни становища по отношение както на критериите за измерване и формите за отчитане на социалноотговорните дейности, така и на употребяваната за целта терминология. Използват се понятията „устойчиво отчитане“ (*sustainability reporting*), „социалноотговорно отчитане“ (*social responsible accounting*), „корпоративно социално отчитане“ (*corporate social reporting*), „отчитане на дейностите, свързани с околната среда, здравето и сигурността“ (*environment, health and safety reporting*) и др. Най-широка популярност е добил терминът „устойчиво отчитане“ поради ясната си връзка с концепцията за устойчиво развитие и съвременните виждания за корпоративно управление. През 1997 г. е създадена системата на международните стандарти в областта на корпоративната отговорност и започва да се активизира управлението на дейността в сферата на устойчивото развитие.

В научната литература и в практиката са познати разнообразни модели за оценка на КСО с различен брой критерии и показатели. В съществуващите методики за оценяване на влиянието на количествени показатели върху ефективността на системата КСО като параметри, съставляващи дадени показатели, най-често се използват социалните разходи в абсолютно или относително изражение. Често се въвеждат показатели, свързващи обема на социалните инвестиции с финансовите резултати на предприятието. Пример за подобни

показатели са:⁴ отношение на социалните инвестиции към сумарния обем продажби или към общия обем печалба, дял на социалните разходи в себестойността на продукцията и т.н. В някои методики се използват показатели, несвързани с финансовата сфера (вж. например Гончаров, 2006, с. 22) *Според нас използването на такива показатели не е целесъобразно, защото те не се отнасят до човека и до отношенията на свързване, които от своя страна нямат израз в продажби, печалба и себестойност.*

Налице са методики, при които се прилагат както количествени, така и качествени показатели за оценка на нивото на ефективност на КСО. За да се определи влиянието на фактори, неподдаващи се на количествено измерване, се използват качествени показатели, а за останалите параметри – количествена оценка (вж. Литвинов, 2009, с. 24). Тези методики са по-предпочитани, тъй като позволяват да се отчете въздействието върху нивото на развитие на системата КСО чрез по-пълнен списък от показатели.⁵

От същия вид е моделът на Думова за оценка на ефективността на КСО в рамките на едно предприятие.⁶ В него показател за нивото на развитие на КСО е интегрален коефициент, определящ съвкупното влияние на количествени и качествени параметри. Моделът реално включва два критерия и 7 показателя, от които 5 са по първия критерий. Неудобството на този подход се изразява в използването на коефициенти, показващи изменението спрямо подходящ базов период, т.е. представя се тренд, а не ниво, следователно сравнението на различни фирми е неуместно и няма солидна аналитична стойност. Всеки тренд има предел, а е възможно и водещите по КСО корпорации да са оптимизирали нивата и да няма изменения. Добра идея в модела е дадено предприятие да бъде отнесено към група предприятия (класификация) въз основа на критерий за оценка по КСО. Не споделяме обаче конкретния подход за групиране, който включва наличието на определени показатели, а не метриката им, тъй като смятаме, че подобен подход на ранжиране е приложим както по интегрален измерител, така и по всеки от критериите.

Интерес представлява моделът на Десислава Серафимова (2009, с. 176), който обособява перфектна последователност на етапи в процеса на оценяване на социалната отговорност на бизнес-организациите. Недостатък на модела е използването само на качествени показатели, чието наличие дава по една точка за всеки показател. Това не позволява ранжиране на организации (освен по области) и не стимулира развитието на процеса на КСО. Този модел позволява да се видят нерешени проблеми, но реалният брой показатели е много голям – 100, разпределени в 10 области, като се разчита на честното деклариране на тяхното наличие или отсъствие, което не гарантира

⁴ <https://www.globalreporting.org/information/news-and-press-center/Pages/Investor-insights-into-non-financial-reporting.aspx>

⁵ Това е и методиката, към която сме се ориентирали при разработката на предлагания от нас модел.

⁶ <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=13931>

достоверност на информацията. Най-голям относителен дял – 25 в общата максимално възможна оценка 100, има първата област „Управление и документация“. Смятаме, че това е слабост на модела, защото го бюрократизира, без да гарантира социална отговорност. Голяма част от показателите засягат законово уредени положения, а не доброволни социалноотговорни дейности, каквато е по дефиниция КСО. Използването на детски труд, продължителността на работното време, маркировката на продуктите и други процеси например са законово регламентирани и са неуместни като показатели.

Предложение за нов модел на интегрална оценка на КСО

Тук предлагаме иновативен модел на *Отчет по КСО*. Изходна позиция в процеса на подбор на подходящи показатели за измерване на степента на изграждане на общностни отношения заемат следните фактори:

- съществуващи показатели с най-висока степен на подкрепа от изследователите и анализирани практики;
- възможност за обективизирано измерване;
- достъп до достоверна и публичнодостъпна информация;
- форма на проявление или овеществяване на конкретни отношения, които са цел или желан краен резултат на корпоративната социална отговорност;
- универсалност и съпоставимост за фирми от различни браншове, с различни форми на собственост и големина;
- опростена и лесно приложима система.

Моделът съдържа три основни критерия, измервани от общо 20 показателя.

Критерий (А) – Отношения на социално свързване

Социалното свързване може да се определи като съвкупност от ефективни поведения в ситуации на социално взаимодействие между групи в корпорацията, групи в обществото и със заобикалящия свят, вкл. природата.

Показатели по първия критерий (А) са:

- А.1. Публично оповестена мисия

Мисията е същностната идеология или обща концепция за дейността на фирмата. Съдържанието ѝ е съвкупност от основни ценности и генерална цел. *Основни ценности* са вътрешноприсъщите и постоянни убеждения на организацията; те представляват набор от основни напътстващи принципи, които не се жертват с цел финансови придобивки или краткосрочна изгода. „*Ценност*“ е широко използван термин за обозначаване на човешкото, социалното и културното значение на определени явления от действителността. *Генерална цел* са фундаменталните причини за съществуване на организацията. Характеризира какво представлява тя, защо съществува и какво е единственото по рода ѝ място и роля в цялото.

Следването на мисията, впитането ѝ във всичко, което организацията прави, пробужда най-висшето, което може да се сподели като полза с другите, което вдъхновява, обединява и удовлетворява. Да се отдава най-висшето означава и да се получава най-висшето. Създава се усещане за правота, естественост и искреност за дейността. Когато всички в организацията отдават себе си за другите открито и свободно, те получават нещо много особено – обединение и единство. Мисията е прозрение в бъдещата реалност, управленски инструмент, елемент на фирмената култура и поведението на ръководителя, на управлението на човешките ресурси. Тя придава смисъл, целенасоченост на дейността, мотивира и разкрива перспективи в общия път. Всичко това отрежда на мисията ролята на водещ инструмент за социално свързване.

За да се задейства механизмът на влияние и реализация на мисията, е необходимо тя да се представи писмено и бъде комуникирана с всички заинтересувани страни. Във връзка с това тук предлагаме наличието на мисия да се удостовери с документа, чрез който се оповестява публично.

●А.2. Коефициент на справедливост, изразен в съотношението на годишната брутна печалба на един собственик към годишната брутна работна заплата на един зает

Под „брутна печалба на един собственик“ се разбира обложената с данък печалба на предприятието (корпоративен данък – 10%, данък общ доход на едноличен търговец – 15%), или тя представлява *чистата печалба на компанията*. Това твърдение може да бъде подложено на критика относно юридическите лица, защото тази печалба не е доход на самите собственици. За да стане личен доход, тя трябва да бъде обложена с допълнителен данък 5% (данък дивидент). Тук се абстрахираме от този факт, тъй като по своята същност чистата печалба на фирмата е потенциален реален доход на собствениците, но често в практиката тя се „реинвестира“ и в действителност се разпределя „скрито“.

Брутната работна заплата на един зает включва основната работна заплата и допълнителни възнаграждения за труд, например процент за професионален опит, нощен труд, извънреден труд, труд по време на официален празник, бонуси и други периодични и еднократни надбавки.

Една от най-съществените причини за социалното разделение и противопоставяне е липсата на справедливост. Съотношението на оценката на приноса на двете основни страни в производствения процес - собственици и сътрудници, е най-важният показател и израз за наличието на справедливост в техните взаимоотношения. Във връзка с това, за да се преодолее огромната социална диференциация и напрежение в съвременното общество, трябва да бъдат въведени механизми, които да балансират вземането и даването в общественото производство. В някои развити пазарни икономики оптималният коефициент на справедливост се доближава до 10. Подобна или друга консенсусна стойност на коефициента може да бъде база за ранжиране на оценката по този показател.

●A.3. Оповестен етичен кодекс

Етичният кодекс хармонизира взаимоотношенията ръководство – служители, служители – служители, корпорация – външна публика. Практиката убедително доказва, че колкото по-дълбоко са вкоренени възгледите за значимостта на всяко действие, отнасящо се до човека, толкова по-сериозни са гаранциите за успеха на това действие. Все по-често мениджъри, брокери, рекламни агенти и предприемачи сочат фирмената култура като основен компонент и главно условие за финансовия просперитет на предприятието. Дефинирането и комуникирането на ценности и правила помага на организацията и на персонала да останат верни на това, в което вярват, и подкрепя репутацията на фирмата. Хората обичат да работят за и с други, които споделят ценностите им, така че с този инструмент могат да се привлекат персонал, клиенти, доставчици и инвеститори, които одобряват принципите. Добре е да се насърчават високите стандарти на работното място и да се третират позитивно интересите и безпокойствата на персонала, клиентите и доставчиците, както и на местната общност. Отправна точка са ясно дефинираните ценности. Като общо правило ценностната система предоставя ясни и последователни насоки за справяне със ситуации, които създават дилеми или конфликти на интересите.

Наличието на фирмен етичен кодекс в бизнес-организацията (или на приет етичен кодекс на международна организация, популяризираща социалната отговорност) изразява нейното желание и твърдата ѝ ангажираност за спазване на етичните принципи на всички йерархични нива в и извън компанията.

●A.4. Наличие на звено по КСО – комисиия, съвет, служба по охрана на труда и др.

Наличието на управленски, административни и неръководни кадри, отговорни за социалната политика на компанията, е израз на системност в социалната отговорност. Прякото ангажиране на кадри с вътрешнофирмени и обществени каузи осигурява намаляване на риска, сигурност, прозрачност и качествена изпълнимост на социалната мисия на компанията.

●A.5. Сплотеност на колектива

Оповестява се от наличие на дейности, които спомагат за опознаване, сплотяване, изграждане на ефективни отношения на социално свързване в колектива, повишаване на мотивацията на и съпричастността към колектива, изграждане на навици, които могат да се интегрират във всички области и нива на компанията. Такива например са: традициите, ритуалите, тимбилдингът, честванията на празници, спортните събития, системата за предложения и др. В една компания хората се разбират и работят по-добре, когато има добра комуникация между отделите, неформални връзки и приятелски отношения между колегите, екипна работа. Тези връзки стават още по-силни, когато са формирани сред природата, в тимбилдинг игри със състезателен характер или при съвместни екстремни преживявания. Изграждането на морал, доверие, производителност и взаимоотношения между членовете на отделните колективи е основна цел на тимбилдинга.

•А.6. Сертификация по стандарт за социална отговорност

Следи се дали бизнес-организацията е сертифицирана със стандарт за социална отговорност и/или с друг сходен стандарт (например SA 8000, ISO14001, AA1000, OHSAS 18001:2007 и др.). Наличието на сертификат изразява ясната насоченост на компанията към отговорно социално поведение и високата ѝ ангажираност да спазва принципите на обществените критерии за справедливост.

Критерий (Б) – Отношение към развитието на персонала

Ако показателите по първия критерий могат да се определят като формиране на предпоставки за социално свързване, то показателите по този критерий са същинските дейности за социално свързване.

Показатели за измерване на втория критерий (Б) са :

•Б.1. Средна годишна брутна работна заплата на един зает, сравнена със средногодишната работна заплата за страната

Индикатор за социалната насоченост на дейността на компанията е съотношението на средната годишна работна заплата на един зает от средно-списъчния състав на компанията спрямо средната годишна работна заплата за България.⁷

•Б.2. Среден годишен размер на социалните плащания на един зает

Ръководството на всяка компания може да вземе решение да стимулира допълнително наетите лица, като осигури и предостави средства за социални разходи. Те могат да бъдат предоставени в парична форма (например пари за закупуване на карта за градски транспорт) или в натура (например ваучери за храна). Социалните разходи могат да бъдат също преки (т.е. ползата е директно за конкретно лице, например допълнителна здравна осигуровка/застраховка) или непреки (т.е. ползата е обща за наетите лица, например поддържане на фирмена почивна база). Такива плащания са средствата за здраве и безопасност на работно място; ваучерите за храна; средствата за отдих и почивка на работещите и техните семейства; еднократните помощи в пари или в натура; изплатените на работниците и служителите средства за лекарства при продължително боледуване, за раждане, при смърт на член от семейството или при други случайно настъпили събития; средствата за доброволно пенсионно и здравно осигуряване и др.

Държавата стимулира компаниите да правят социални разходи чрез редица данъчни облекчения, посочени в Закона за корпоративното подоходно облагане от 2007 г.

•Б.3. Брой обучени и преквалифицирани през годината

Развитието на българската икономика, следващо европейските и световните тенденции и насочено към изграждане на икономика, основана на зна-

⁷ Според данни на НСИ за 2016 г. средната месечна заплата у нас е 881,75 лв., вж. <http://www.nsi.bg/bg/content/3928>

нието, налага да се преосмислят и да се засилят връзките между образованието, научноизследователския сектор и бизнеса. Създаването на продукти с висока добавена стойност и на иновации изисква преди всичко наличието на достатъчно и добре подготвени кадри, които да разработват нови продукти и технологии и да допринасят за прилагането им в практиката. Обучението и преквалификацията на служителите е не само фирмен интерес, но и грижа и отговорност към тях, а и към цялото общество.

●Б.4. Коефициент на справедливост в разпределението на възнагражденията

Изразява се като отношение на средната годишна работна заплата на единица зает административно-управленски персонал към средната годишна работна заплата на единица зает обслужващ персонал. Този коефициент дава индикации за свързаност или противопоставяне на висшия мениджмънт или администрация с обслужващия персонал.

●Б.5. Стимулиране на здравословен начин на живот в работна среда

Стимулирането на такъв начин на живот се извършва чрез дейности по здравословно хранене, профилактика на здравето, спорт, работни почивки, чрез осигуряване на помещения за отдих и т.н. Това допринася за възобновяването на трудовите качества и характеристики, осигурява издръжлива работна ръка и качествено и бързо изпълнение на възложените задачи.

●Б.6. Наличие/липса на заведени дела или жалби за вътрешна дискриминация по пол, възраст или раса или публично оповестена и възприета политика за „равенство в третирането“

На съвременния етап от развитието и при все по-нарастващия стремеж към повишаване на богатството на нациите и благоденствието на народите важна роля заемат политиките за устойчиво икономическо развитие, за социално равенство и равноправно участие и принос на двата пола в производството и използването на благата. Наличието на заведени дела и жалби по повод проявена дискриминация се доказва лесно чрез публичния регистър за решения по подадени сигнали на Комисията за защита от дискриминация.

Критерий (В) – Отношение към местни, национални и глобални общности

Този критерий изнася отношенията на социално свързване от корпорацията към външната публика, в т.ч. контрагенти и потребители.

Измерителите на третия критерий (В) са показателите:

●В.1. Брой благотворителни програми и каузи за една година

Маркетингът, обвързан с кауза, се разглежда като стратегическо позициониране и маркетингов инструмент, който свързва компанията или бранда с подходяща социална кауза или проблем за получаване на взаимни ползи. Този тип маркетингови инициативи представлява публично свързване, партньорство на бизнеса с благотворителна организация с цел събиране на средства за опре-

делена кауза чрез промотиране на фирмени продукти или услуги. Според Ирена Славова най-изчерпателната дефиниция за маркетинга, обвързан с кауза, е на Business in the Community: „Търговска дейност, при която се формира партньорство между бизнеса и неправителствена организация с цел благотворителност или подкрепа на каузи от различен характер. Средствата се осигуряват от продажба на определен продукт и/или услуги и по този начин се увеличава имиджът на компанията и се получава взаимна полза.“⁸

Независимо от различния начин, по който се дефинира маркетингът, обвързан с кауза, той се отличава от останалите форми на корпоративни социални инициативи по *три основни елемента*: Първо, традиционно се изгражда на принципа да се закупи един или няколко продукта с цел благотворителност или да се подкрепи дадена кауза, като нивото на съпричастност на компанията зависи от действията на клиентите и тяхната активност. Второ, подобни маркетингови инициативи често изискват по-формално договаряне и координация с определена благотворителна организация. Важни са създаването на специфични промоционални предложения, разработването на кобрандвани реклами, както и проследяването на покупките и активността на потребителите. Трето, за популяризирането на инициативите, обвързани с кауза, обикновено са необходими много повече платени реклами, тъй като подкрепата на каузата зависи от продажбите на продукта.

Маркетингът, свързан с кауза (ако каузата наистина е на първо място, а ползите за фирмата са следствие от добрите намерения), може да се определи като съвременен човекоцентричен маркетинг. Подкрепата на социална кауза създава позитивни нагласи у участващите в процеса на производство, а това придава допълнителни ползности на продукта, които повишават реализацията му. Единението на корпорация и потребители в една обща крайна цел – подкрепяната кауза, измества крайния желан резултат или цел на фирмата от доходност към хуманност и единство.

Благотворителните програми и каузи могат да имат най-различни форми. Регулярни или кампанийни, ползите от правенето на добро за компаниите са сериозни и значими: намаление на разходите, увеличаване на пазарния дял и на продажбите, повишаване на корпоративния имидж, позициониране и лесно разграничаване на фирмената марка, засилен интерес и разпознаваемост от страна на стейкхолдерите.

•В.2. Годишен размер на средствата за благотворителност или разходи за външни социални програми

Освен броя на благотворителните програми и каузи израз на отношение към външните социални общности, на съпричастност и социална свързаност е и размерът на споделените средства. Данъчнопризнатите разходи за дарения на

⁸ Вж. доклада „Маркетинг свързан с кауза: подходи и практики“, изнесен на международната научна конференция „Маркетингът – реалност и проекции в бъдещето“ по повод 15-годишнината на катедра „Маркетинг“ при ИУ Варна, през 2012 г.

компаниите са уредени в чл. 31, ал. 1-4 от Закона за корпоративното подоходно облагане (ЗКПО) от 2007 г. и допълненията към него, влезли в сила през 2009, 2010 и 2017 г. Размерът на облекчението зависи от статута на лицата, в полза на които е направено дарението. В зависимост от това то може да бъде 10, 15 или 50% от счетоводната печалба. Единственото ограничение, което поставя законът, е общият размер на разходите за дарения, които се признават за данъчни цели, да не надвишава 65% от счетоводната печалба.

●V.3. Наличие на сертификати за стандартизиране на организацията, свързани с опазването на околната среда

Такива са сертификатите, които се отнасят до: предотвратяване на замърсяването (например на отделяни вредни емисии във въздуха и водите, намаляване на шума, действия за опазване на национални природни ресурси и др.); използване на технология, щадяща околната среда; намаляване на консумацията на електрическа енергия (ISO 50001:2011), както и поддържане и предоставяне на информация за управление на суровини и отпадъци съгласно законови изисквания или стандарти (ISO 14001:2004 (ISO 14001:2015), EMAS и др.).

●V.4. Публично оповестен социален отчет

Наличието на годишен отчет за корпоративна социална отговорност се доказва чрез публичното му оповестяване в уебсайт или в друга публикация. Този акт е израз на прозрачност, отговорност и отношение към всички заинтересувани страни.

●V.5. Здраве и безопасност на продукта за потребителя

Отношението към здравето е отношение към живота и обществото. Безопасността на продукта за потребителя се доказва с наличието на сертификат за качество или с липсата на жалби от страна на купувачите. Това са всички сертификати, които гарантират качеството и безопасността на хранителните продукти (например British Retail Consortium – BRC, IFS и др.). Наличието на заведени дела и жалби за некачествени продукти и продукти, застрашаващи здравето на консуматорите, се доказва чрез регистрите „Жалби и регистри“ и „Актове и искове на КЗП“ на Комисията за защита на потребителите.

●V.6. Комуникация с потребителите и обществеността

Различните начини за комуникация със заинтересуваните страни, прозрачната информация и обратната връзка допринасят за изграждането на ясни, стабилни и лоялни отношения със стейкхолдерите. Съществуват разнообразни форми на общуване с потребителите и обществеността – наличие на сайт, имейл-маркетинг, социална мрежа и т.н.

●V.7. Фирмата предоставя ясна и неподвеждаща информация за гаранционно и следпродажбено обслужване

Коректно поднесената информация за гаранционното обслужване осигурява положително отношение от страна на купувачите. Некоректните действия,

свързани с гаранциите, предизвикват враждебна нагласа и водят до лоша реклама и до изграждането на негативен имидж. Наличието на сигнали и жалби за неясна и подвеждаща информация за гаранционно и следгаранционно обслужване се доказва чрез регистрите „Жалби и регистри“ и „Актове и иски на КЗП“ на Комисията за защита на потребителите.

●В.8. Липса на санкции за рекламации и оплаквания

Наличието на рекламации се доказва с регистър за рекламациите, който всеки търговец е длъжен да поддържа в съответствие с чл. 127, ал. 2 от Закона за защита на потребителите (2006 г., изм. 2011 г.), а наличието на оплаквания и санкции - чрез регистрите „Жалби и регистри“ и „Актове и иски на КЗП“ на Комисията за защита на потребителите.

*

В представения модел, както в преобладаващите модели в света, максимално възможната интегрална оценка за корпоративна социална отговорност (ИОКСО) е 100 точки, оценката за социално свързване (ОСС) – 30 точки, оценката за отношение към развитието на персонала (ООРП) – 30 точки, оценката за отношение към общности извън корпорацията (ООВО) – 40 точки. Еднаквата тежест на първите две оценки се обуславя от приоритетността на проблемите в корпорацията и в обществото, които те изразяват – социално разслоение, работещи бедни, липса на ценности и т.н. Видоизменението на отношенията в корпорацията създава предпоставки за трансформация и възможности за развитие на отношенията с външните стейкхолдери. Това аргументира по-ниската тежест на последната оценка спрямо сумарната на първите два критерия:

$$\text{ИОКСО} = \text{ОСС} + \text{ООРП} + \text{ООВО}$$

Моделът съдържа 20 показателя, като първите два критерия се измерват с по 6, а третият – с 8 показателя. Максимално възможната оценка на всеки показател в този модел е 5 точки. Всеки количествен или качествен показател има измерител, който се трансформира в брой точки. Измерителят дава реална и точна информация за състоянието на показателя в съответна метрика. Оценката в точки има за цел да приравни към общ измерител показателите, да формира интегрална оценка и да създаде възможност за ранжиране на фирмите по КСО. Подробно са посочени източниците на информационното осигуряване на метрирането на показателите.

Отчетът за корпоративна социална отговорност дава възможност на компанията да представи в консолидиран вид информация за реализирането на нейната корпоративна политика, която може да се използва от широк кръг заинтересувани от дейността ѝ страни (стейкхолдери). Общият интегрален измерител осигурява и създава стимули за корпоративна социална насоченост в дейността на предприятията, а с това - и за икономически растеж. Информацията, която се съдържа в този измерител, е мотивация за устойчиво развитие и хармонизиране на отношенията между икономическите субекти, обществото и природата.

Предложен е формуляр на отчет за КСО в ексел формат, който изисква от респондентите да впишат отговори по всички двадесет показателя на трите критерия в съответствие с изготвените указания за попълване (вж. Приложение).

Отчетът се състои от две страници: Отчет за КСО и Помощна страница, в която се вписва количествена информация, подпомагаща респондентите при неговото попълване. Информацията, която се попълва и видоизменя (чрез формули и пренасяне) за целите на отчета в помощната страница, може да бъде изведена и от годишния финансов отчет на компанията, но това би отнело много повече време на попълващите. Предвид квалификацията на респондентите, сложното форматиране на автоматичното изчисляване и с цел улесняване на лицата, изготвящи отчета, за някои от показателите директно се вписват измерители. Ексел форматът на формуляра позволява автоматичното трансформиране на текстовите отговори в измерители. Така получените измерители и количествените показатели автоматично се трансформират в точки.

Апробацията на формуляра потвърждава хипотезата за яснота, точност и бързина при работа с отчета, както и неговата приложимост при различни видове фирми. Крайните резултати улесняват съпоставимостта на компаниите както по интегрална оценка, така и по всеки един от критериите.

При необходимост или целесъобразност е възможно интегралната оценка в точки да се трансформира в текстова оценка по следната скала:

Скала на крайната оценка на КСО

От 0 до 20 точки	Липсва КСО
От 21 до 43 точки	Ниско ниво на КСО
От 44 до 66 точки	Средно ниво на КСО
От 67 до 89 точки	Високо ниво на КСО
От 90 до 100 точки	Много високо (изключително) ниво на КСО

От направения преглед и анализ на съществуващите информационни източници по проблема за корпоративната социална отговорност и начините за отчитането могат да се направят някои изводи:

1. В повечето дефиниции за същността на корпоративната социална отговорност липсват ясни критерии и показатели за измеримост на социалния контрол на свързване с другите и на справедливо корпоративно поведение към природата.

2. Съществуващите модели на отчет за КСО са твърде трудоемки за попълване от административен персонал, различен от работещи в КСО-отделите служители.

3. Повечето модели съдържат много на брой показатели, което прави отчета тромав и сложен за попълване.

4. Метрирането на показателите не е обосновано убедително; поставят се измерители с еднаква тежест за показатели с различно значение за обществото и степен на влияние върху природата.

5. Липсва интегрален измерител, позволяващ сравнимост между компаниите.

Вследствие на емпиричното изследване и апробацията на предложения модел на отчет за корпоративна социална отговорност са постигнати следните резултати:

- Дефинирано е ново определение за корпоративна социална отговорност – тя се разглежда като процес на доброволно (над законовите изисквания) изграждане на общностни отношения във фирмата, с обществото и с природата.

- Подбрани са оптимален брой критерии и показатели, свързани с нашето разбиране за крайния желан резултат или цел на КСО и проблемите, които тя решава – трансформация и установяване на оптимални общностни отношения (на справедливост, честност, отговорност, заинтересуваност за околната среда, съпричастност и т.н.).

- Намерен е универсален вариант на отчет в съответствие с разработването на нова стратегия за корпоративна социална отговорност на държавно ниво като необходима актуална мярка за стимулиране на бизнеса към все по-отговорно поведение към заобикалящата го среда.

- Изразено е становище и е отправено предложение за официализиране и администриране на изготвения отчет за КСО. В резултат на правилен подбор и съчетаване на най-подходящите критерии и показатели е получен общ интегрален измерител на корпоративната социална отговорност.

- Отчетът се попълва във файл формат ексел, което улеснява трансформацията на измерителите в точки и гарантира коректност. За улеснение на респондентите, попълващи отчета, и за метриране на количествените признаци към отчета е създадена втора страница, също в ексел формат, с автоматични формули.

- Съставено е подробно указание към отчета, в което са посочени източниците на информационно осигуряване на метрирането на показателите.

- Основното предимство на модела е, че общият интегрален измерител осигурява и създава стимули за корпоративна социална насоченост в дейността на предприятията, а с това и за икономически растеж и мотивация за устойчиво развитие. Информацията, която се съдържа в този измерител, е ясна, точна, съпоставима и структурирана в оптимално ограничен брой показатели, изразяващи социалноотговорното отношение на компанията към всички заинтересувани страни, както и към природата.

Интегрална оценка за корпоративна социална отговорност

Приложение

Отчет за КСО на "....." (ЕТ, ЕООД, ООД, АД) за година

№	Критерий	Показател	Отговор	Измерител	Точки	Забележка
1	Отношения на социално свързване	Публично оповестена мисия	Наличие	1	5	Моля, посочете уеб-адрес или прикачете документ
2		Коефициент на справедливост	6,48		4	За да изчислите, използвайте помощната страница
3		Оповестен етичен кодекс	Липса	0	0	Моля, посочете уеб адрес или прикачете документ
4		Наличие на звено по КСО	До две звена	0	3	Моля, посочете какви звена по КСО има във Вашата компания
5		Сплотеност на колектива	Над две дейности	1	5	Моля, посочете дейностите, извършени във Вашата компания
6		Сертификация по стандарт за социална отговорност	Липса	0	0	Моля, посочете какви сертификати притежава Вашата компания или прикачете документите
7	Отношение към развитието на персонала	Средна годишна брутна работна заплата на един зает, сравнена със средногодишната работна заплата за страната	5142,86		2	За да изчислите, използвайте помощната страница
8		Среден годишен размер на социалните плащания на един зает	720,00		3	За да изчислите, използвайте помощната страница
9		Брой обучени и преквалифицирани през годината (%)	14		4	За да изчислите, използвайте помощната страница
10		Справедливост в разпределението на възнагражденията	2		5	За да изчислите, използвайте помощната страница
11		Стимулиране на здравословен начин на живот	Една дейност	0	1	Моля, посочете какви дейности за стимулиране са извършени във Вашата компания
12		Наличие/липса на заведени дела или жалби за вътрешна дискриминация	Моля, посочете кой е адекватният измерител за Вашата компания	2	5	За да попълните коректно, моля, използвайте указанията към отчета
13	Отношение към местни, национални и глобални общности	Брой благотворителни програми, каузи за година	Три каузи		5	Моля, посочете каузите, които са извършени от Вашата компания
14		Годишен размер на средствата за благотворителност или разходи за външни социални програми	2000		2	За да попълните коректно, моля, използвайте указанията към отчета
15		Наличие на сертификати за стандартизиране на организацията, свързани с опазване на околната среда	Моля, посочете кой е адекватният измерител за Вашата компания	1	2	За да попълните коректно, моля, използвайте указанията към отчета
16		Публично оповестен социален отчет (Отчет за КСО)	Наличие	1	5	Моля, посочете уеб-адрес или прикачете документ
17		Здраве и безопасност на продукта за потребителя	Моля, посочете кой е адекватният измерител за Вашата компания	0	0	За да попълните коректно, моля, използвайте указанията към отчета
18		Комуникация с потребителите и обществеността	Липса		0	Моля, посочете уеб-адрес или прикачете документ
19		Фирмата предоставя ясна и неподвеждаща информация за гаранционно и следпродажбено обслужване	Наличие	1	5	Моля, посочете уеб-адрес или прикачете документ
20		Липса на санкции за рекламации и оплаквания	Липса	1	5	
		Общо:			61	
Изготвил:			/Име, фамилия и длъжност/			

Помощна страница

Стойност на чистата печалба на компанията	100 000
Брой на собствениците (съдружниците) в компанията	3
Годишна брутна печалба на един собственик	33333,33
Средства за работна заплата на всички заети	360000
Средно списъчен състав на компанията	70
Брутна работна заплата на един зает	5142,86
Средномесечна работна заплата за страната по данни на НСИ	881,75
Средно годишна работна заплата за страната	10581
Брой обучени през годината	10
Брой обучени и преквалифицирани през годината (БОПГ)	14,29%
Социални разходи на компанията	50400
Средната годишна работна заплата на един зает административно управленски персонал	1000
Средната годишна работна заплата на един зает обслужващ персонал	500

Предложение за указания за попълване и подаване на годишен отчет за корпоративна социална отговорност

Кой подава отчета

- Годишният отчет за корпоративна социална отговорност (КСО) по този образец се попълва и подава от всички корпоративно социалноангажирани компании.

Попълване на отчета

- Информацията се попълва за изминалата календарна година.
- Годишният отчет за корпоративната социална отговорност се подписва от съставителя.
- При попълване на отчета спазвайте стриктно указанията и се придържайте към точни отговори.
- Полетата, маркирани в сив фон на помощна страница, са за автоматично изчисляване. Моля, не попълвайте информация в тях!
- Подробни указания за всеки критерий и показател:

По първия критерий Отношения на социално свързване

1.1. Публично оповестена мисия (показател 1, ред 3 от отчета за КСО):

- при липса на мисия в колона D на ред 1 се вписва отговор липса;
- при наличие на мисия в колона D на ред 1 се вписва отговор наличие.

1.2. Коефициент на справедливост:

Годишната брутна печалба на един собственик се получава, като стойността на чистата печалба на компанията се раздели на броя на собствениците. *Впишете стойността на чистата печалба в помощната страница на отчета за КСО – Помощна страница, ред 1, колона B. В помощната страница на ред 2, колона B впишете броя на собствениците (съдружниците) на компанията. За Ваше улес-*

нение в Помощна страница, ред 3, колона В автоматично се изчислява годишната брутна печалба на един собственик. Стойността на нетната печалба за предходната година можете да откриете и на ред с код 05500, колона 1 на справка за счетоводния баланс от годишния финансов отчет на компанията – текуща печалба/загуба.

Брутната работна заплата на един зает се получава, като се разделят средствата за работна заплата на всички заети на средносписъчния състав на компанията. Впишете стойността на средствата за работна заплата на всички заети в помощната страница на отчета за КСО – Помощна страница, ред 4, колона В. В помощната страница на ред 5, колона В впишете средносписъчния състав на компанията. За Ваше улеснение в Помощна страница, ред 6, колона В автоматично се изчислява брутната заплата на един зает. Алтернативен начин за получаване на тази информация е от годишния финансов отчет на предприятието, в справка-отчет за заетите лица, средствата за работна заплата и други разходи за труд – ред с код 1000, колона 3 (средства за работна заплата – брутна заплата) се разделя на ред с код 1001, колона 1 (средносписъчен брой на наетите лица по трудово правоотношение без лицата в отпуск по майчинство).

1.3. Оповестен етичен кодекс:

- при липса на етичен кодекс в колона D на ред 3 се вписва отговор липса;
- при наличие на етичен кодекс в колона D на ред 3 се вписва отговор наличие.

1.4. Наличие на звено по КСО – комисия, съвет, служба по охрана на труда и др.:

- при наличие на до две звена по КСО в колона D на ред 4 се вписва отговор до две звена;
- при наличие на три и над три звена в колона D на ред 4 се вписва отговор над две звена.

1.5. Сплотеност на колектива (наличие на традиции, ритуали и мероприятия за сплотяване на екипа):

- при наличие на до две дейности на година за сплотяване на колектива в колона D на ред 5 се вписва отговор до две дейности;
- при наличие на три и над три дейности на година за сплотяване на колектива в колона D на ред 5 се вписва отговор над две дейности.

1.6. Сертификация по стандарт за социална отговорност:

- при липса на сертификат за социална отговорност в колона D на ред 6 се вписва отговор липса;
- при наличие на сертификат за социална отговорност в колона D на ред 6 се вписва отговор наличие.

По втория критерий Отношение към развитието на персонала

2.1. Средна годишна брутна работна заплата на един зает

Стойността на средната годишна брутна работна заплата на един зает се получава, като се разделят средствата за работна заплата на всички заети на средносписъчния състав на компанията. Впишете стойността на средствата за работна

заплата на всички заети в помощната страница на отчета за КСО – Помощна страница, ред 4, колона В. В помощната страница на ред 5, колона В впишете средносписъчния състав на компанията. За Ваше улеснение в Помощна страница, ред 6, колона В автоматично се изчислява средногодишната брутна заплата на един зает. Алтернативен начин за получаване на тази информация е от годишния финансов отчет на предприятието, в справка-отчет за заетите лица, средствата за работна заплата и други разходи за труд – ред с код 1000, колона 3 (средства за работна заплата – брутна заплата) се разделя на ред с код 1001, колона 1 (средносписъчен брой на наетите лица по трудово правоотношение без лицата в отпуск по майчинство). Стойността ѝ вече е изчислена и може да се използва директно от показател 1.2. „коефициент на справедливост“.

За Ваше улеснение средномесечната работна заплата за страната е въведена в Помощна страница, ред 7, колона В, а стойността на средногодишната работна заплата за страната се изчислява автоматично в Помощна страница, ред 8, колона В.

2.2. Среден годишен размер на социалните плащания на един зает

Впишете стойността на средствата за социални разходи на компанията в помощната страница на отчета за КСО – Помощна страница, ред 11, колона В.

Алтернативен начин за получаване на тази променлива е от годишния финансов отчет на предприятието, в справка-отчет за заетите лица от годишния отчет за дейността на нефинансовите предприятия на ред с код 3180 се посочват социални разходи за поевтиняване на храна, поддръжка на почивни бази, неуниформено облекло, транспорт, еднократни помощи, изплатени на наетите за лекарства, раждане и др. За социалните разходи, предоставени в натура, се посочва стойността на стоките и услугите, предоставяни от страна на работодателя на наетите по покупни цени, а за произведените в предприятието – по цени на производител.

За да се изчисли средногодишният размер на социалните плащания на един зает, ред с код 3180 от справка-отчет за заетите лица се разделя на ред с код 1001, колона 1 (средносписъчен брой на наетите лица по трудово правоотношение без лицата в отпуск по майчинство).

2.3. Брой обучени и преквалифицирани през годината

Броят обучени и преквалифицирани през годината (БОПГ) се изразява в процент.

Впишете броя на обучените през годината служители в помощната страница на отчета за КСО – Помощна страница, ред 9, колона В. За Ваше улеснение в Помощна страница, ред 10, колона В автоматично се изчислява относителната стойността на променливата.

Алтернативен начин за изчисляване на тази променлива е броят обучени в абсолютна стойност да се раздели на средносписъчния състав на компанията (ред с код 1001, колона 1 от справка-отчет за заетите лица от годишния отчет за дейността на нефинансовите предприятия – средносписъчен брой на наетите лица по трудово правоотношение без лицата в отпуск по майчинство).

$$\text{БОПГ} = \text{брой обучени в абсолютна стойност} / \text{средносписъчния състав} * 100$$

2.4. Справедливост в разпределението на възнагражденията

Изразява се като отношение на средната годишна работна заплата на единица зает административно-управленски персонал към средната годишна работна заплата на един зает обслужващ персонал.

Необходимата информация за изчисляване на средната годишна работна заплата на един зает административно-управленски персонал се съдържа в справка-отчет за заетите лица към годишния отчет на предприятието. Променливата е сбор от средствата за работна заплата от редове с код 1010, код 1020, код 1030 и код 1040, колона 3 от справка-отчет за заетите лица. Така полученият сбор се разделя на средносписъчния брой работници, получен чрез сбора на редове с код 1010, код 1020, код 1030 и код 1040, колона 1. *Впишете получената стойност на средната годишна работна заплата на единица зает административно-управленски персонал в помощната страница на отчета за КСО – Помощна страница, ред 12, колона В.*

Необходимата информация за изчисляване на средната годишна работна заплата на един зает обслужващ персонал се съдържа в справка-отчет за заетите лица към годишния отчет на предприятието. Променливата е сбор от средствата за работна заплата от редове с код 1050, с код 1060, с код 1070, с код 1080 и с код 1090, колона 3 от справка-отчет за заетите лица. Така полученият сбор се разделя на средносписъчния брой работници, получен чрез сбора на редове с код 1050, с код 1060, с код 1070, с код 1080 и с код 1090, колона 1. *Впишете получената стойността на средната годишна работна заплата на единица зает обслужващ персонал в помощната страница на отчета за КСО – Помощна страница, ред 13, колона В.*

2.5. Стимулиране на здравословен начин на живот:

- при наличие на една дейност за стимулиране на здравословен начин на живот през годината в колона D на ред 11 се *вписва отговор една дейност*;
- при наличие на две дейности за стимулиране на здравословен начин на живот през годината в колона D на ред 11 се *вписва отговор две дейности*;
- при наличие на три и повече дейности за стимулиране на здравословен начин на живот през годината в колона D на ред 11 се *вписва отговор три дейности*.

2.6. Наличие/липса на заведени дела или жалби за вътрешна дискриминация по пол, възраст или раса или публично оповестена и възприета политика за „равенство в третирането“:

- при *наличие* на дела или жалби *и липса* на публично оповестена и възприета политика за „равенство в третирането“ се *поставя измерител 0* в колона E, ред 12 на отчет за КСО;
- при *наличие* на дела или жалби *и* на публично оповестена и възприета политика за „равенство в третирането“ се *поставя измерител 1* в колона E, ред 12 на отчет за КСО;
- при *липса* на дела и жалби *и/или наличие* на публично оповестена и възприета политика за „равенство в третирането“ се *поставя измерител 2* в колона E, ред 12 на отчет за КСО.

По третия критерий *Отношение към местни, национални и глобални общности*

3.1. Брой благотворителни програми, каузи за година:

- при наличие на една благотворителна кауза или програма през годината в колона D на ред 13 се *вписва отговор една кауза*;
- при наличие на две благотворителни каузи или програми през годината в колона D на ред 13 се *вписва отговор две каузи*;

- при наличие на три благотворителни каузи или програми през годината в колона D на ред 13 се вписва отговор три каузи;
- при наличие на четири благотворителни каузи или програми през годината в колона D на ред 13 се вписва отговор четири каузи;
- при наличие на пет и над пет благотворителни каузи или програми през годината в колона D на ред 13 се вписва отговор пет каузи.

3.2. Годишен размер на средствата за благотворителност или разходи за външни социални програми

Попълнете годишния размер на даренията в цели левове в колона D, ред 14 на отчет за КСО.

3.3. Наличие на сертификати за стандартизиране на организацията, свързани с опазване на околната среда:

- при липса на сертификат се поставя измерител 0 в колона E, ред 15 на отчет за КСО;
- при наличие на един сертификат се поставя измерител 1 в колона E, ред 15 на отчет за КСО;
- при наличие на повече от един сертификат се поставя измерител 2 в колона E, ред 15 на отчет за КСО.

3.4. Публично оповестен социален отчет (Отчет за КСО):

- при липса на публично оповестен социален отчет в колона D на ред 16 се вписва отговор липса;
- при наличие на публично оповестен социален отчет в колона D на ред 16 се вписва отговор наличие.

3.5. Здраве и безопасност на продукта за потребителя:

- при наличие на дела или жалби или липса на сертификат за качество се поставя измерител 0 в колона E, ред 17 на отчет за КСО;
- при наличие на дела или жалби и наличие на сертификат/сертификати за качество се поставя измерител 1 в колона E, ред 17 на отчет за КСО;
- при липса на дела и жалби и/или наличие на сертификат/сертификати за качество се поставя измерител 2 в колона E, ред 17 на отчет за КСО.

3.6. Комуникация с потребители и общественост:

- при липса на сайт или друга форма за комуникация с потребители и общественост в колона D на ред 18 се вписва отговор липса;
- при наличие на сайт или друга форма за комуникация с потребители и общественост в колона D на ред 18 се вписва отговор наличие.

3.7. Фирмата предоставя ясна и неподвеждаща информация за гаранционно и следпродажбено обслужване:

- при липса на ясна и неподвеждаща информация за гаранционно и следпродажбено обслужване в колона D на ред 19 се вписва отговор липса;
- при наличие на ясна и неподвеждаща информация за гаранционно и следпродажбено обслужване в колона D на ред 19 се вписва отговор наличие.

3.8. Липса на санкции за рекламации и оплаквания:

• при наличие на жалби и санкции в колона D на ред 20 се вписва отговор наличие:

• при липса на жалби и санкции в колона D на ред 20 се вписва отговор липса.

Срок за попълване и оповестяване

• Годишният отчет за корпоративната социална отговорност се попълва и подава в срок до 30 април на следващата календарна година.

Място и начин на оповестяване

• Годишният отчет за корпоративната социална отговорност се оповестява на сайта на компанията или се предоставя по друг достъпен начин на всички заинтересувани страни.

Документи, които трябва да бъдат оповестени заедно с отчета

(ако не е посочен уеб-адрес, на който изброените документи са достъпни)

- Мисия на компанията
- Етичен кодекс на компанията
- Сертификат/сертификати по стандарт за социална отговорност
- Отчет за КСО за календарната година, предшестваща годината на отчитане

Използвана литература:

Гончаров С. Ф. (2006). Корпоративная социальная ответственность (автореф. дис. канд. экон. наук). Москва: Рос. гос. социальн. ун-т.

Литвинов И. А. (2009). Управление внутренними социальными ресурсами промышленного предприятия на основе их комплексной оценки (на примере черной металлургии) (автореф. дис. канд. экон. наук). Москва: Моск. ин-т стали и сплавов.

Никитина Л. М. (2009). Корпоративные социальные инвестиции в России: особенности измерения и оценки. - В: Никитина, Л. М., М. А. Овчинникова (ред.). Корпоративное управление: стратегии и механизмы: материалы всероссийской научно-практической конференции. Воронеж,

Серафимова, Д. (2009). Социална отговорност на бизнеса и нейното оценяване. Варна: ИК „Гео-Принт“.

Fitch, H. G. (1976). Achieving corporate social responsibility. - Academy of Management Review, 1, p. 38-46.

Porter, M. and M. Kramer (2011). Creating Shared Value. How to Reinvent Capitalism – And Unleash the Wave for Innovations and Growth? - Harvard Business Review, Jan.

European Competitiveness Report, 2014.

European Commission (2001). Green Paper „Promoting a European framework for corporate social responsibility“.

Investor insights into non-financial reporting, <https://www.globalreporting.org/information/news-and-press-center/Pages/Investor-insights-into-non-financial-reporting.aspx>, последно посетен на 18.01.2016.

Promoting a European framework for corporate social responsibility. Green Paper. European Commission, Directorate General for Employment and social affairs Unit EMPL/D.1, 2001.

The Prince of Wales International Business Leaders Forum (IBLF), <http://www.iblf.org/>

World Business Council on Sustainable Development (WBCSD), <http://www.wbcsd.ch/>

Интернет източници:

<http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=13931>

<http://www.nsi.bg/bg/content/3928>

<http://www.csr.bg/definition>

<http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-osnovy-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti>

3.I.2017 г.

A REPORT ON CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY WITH INTEGRAL EVALUATION

Currently, Corporate Social Responsibility has become an issue worldwide as much as on a European and national scale. It is closely related to sustainable growth and social fairness and relations. This article offers a new approach to the core of corporate social responsibility, and on this basis, a Report on Corporate Social Responsibility with Integral Evaluation for any form of business organization.

JEL: M14

Keywords: corporate social responsibility; report on corporate social responsibility; integral evaluation for corporate social responsibility

There are various definitions of corporate social responsibility (CSR); the key ones are provided by the European Commission, the World Bank, the World Business Council for Sustainable Development, the International Forum of Business Leaders, H. Gordon Fitch, Michael Porter and Mark Kramer, A. G. Polyakova.¹

Through analysing various authors' views on the core of CSR we have made the following inferences:

- Corporate social responsibility is a voluntary activity that includes: sustainable economic growth, social initiatives, and concern for environment;
- Corporate social responsibility is not a one-time event, but rather a process of balancing the three pillars of sustainable development: economic growth, development of society, and environment protection;
- Corporate social responsibility relates to all interested parties (stakeholders) – employees and their families, local government and communities, customers, contractors, and investors;
- Corporate social responsibility is a complex multicomponent business strategy that requires a management system, indexes, institutional changes, etc.

Based on existing definitions, corporate social responsibility can be defined as a voluntary business responsibility to benefit the general public by improving social and environmental living conditions on a local, national, and global level.

Our study of the various definitions of and approaches to CSR shows that they are truly diverse. CSR has been presented as part of wealth creation, levels of responsibility (Porter and Kramer, 2011), a voluntary commitment, an obligation for sustainable growth², a concept for life improvement (Promoting a European

* Shumen University "K. Preslavsky", Faculty of Mathematics and Informatics, trufkatd@abv.bg

** Shumen University "K. Preslavsky", Faculty of Mathematics and Informatics, deni_dmd@mail.bg

¹ See Promoting a European framework..., 2001; <http://www.csr.bg/definition>; <http://www.wbcd.ch>; <http://www.iblf.org>; Fitch, 1976; Porter & Kramer, 2011; <http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-osnovy-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti>

² <http://www.wbcd.ch>

framework..., 2001), promoting responsible business practices (The Prince of Wales International Business...), an attempt at solving social problems caused by businesses (Fitch, 1976), management of business in a socially responsible manner (European Commission, 2001), one of the subsystems of the social system,³ integration of social care and environment protection, and a partnership with the stakeholders (European Competitiveness Report, 2014).

Business results, which are in the domain of responsibilities of the government, companies, and individuals, rely on a number of factors. A crucial factor, even in this era of technological innovation, is the human factor and the abilities of people to interact with others. These days, social control of interactions with others may be a serious pitfall. To a large extent, that is due to the lack of clearly defined criteria and measures for that process. In our view, the end result and goal of CSR is transformation and formation of optimal social relations that are based on fairness, loyalty, responsibility, care for the environment, empathy, etc. Each economic category defines precise relationships among certain parties in given circumstances. *Thus, we view corporate social responsibility as a socio-economic category and define it as a process of voluntary development (beyond legal requirements) of social relations within the company, with society, and with the environment.* Corporate social responsibility as a form of development of relationships is our basic initial position in the search for criteria and measures in the Report on CSR and a common integral measurement of the level of effectiveness of action.

CSR has its advantages for all parties concerned, the so-called stakeholders. However, the fundamental definition of CSR as a relationship of social connectivity renders it a key factor in solving some of the central issues of our time – social stratification and a deficit of principles and values. Its success is possible through coordinated responsibilities at all levels. There is a recognition of the role of corporate social responsibility on all levels, and each party puts forth different efforts to encourage and put it into practice. When asked in a survey conducted among leading investors of the Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) and the European Sustainable Investment Forum (EUROSIF) to assess the practices of non-financial reporting of European companies, most “investors call for clearer, more comparable, and more integrated non-financial reporting and more reports from companies’ management councils” (Investor insights into non-financial reporting...). The greater number of the investors were of the opinion that the value of non-financial information lies in the possibility of comparison with other companies. Most respondents consider current non-financial reporting not adequately comparable, and they all share the opinion that non-financial reporting must be better integrated with the financial information reported. We share the recommendations of the study, because the possibility for comparison of non-financial information differentiates choices in the labour and product markets at a relationship level and motivates businesses toward social responsibility.

³ <http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-osnovy-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti>

One of the goals for science and practice in the field of corporate social responsibility is to find a universal version of an account on corporate social responsibility, as well as ways to administer it and apply it formally. Obligatory disclosure of CSR reports or integrating them into disclosures of financial information will allow for new studies, analyses, and motivations for its development.

Overview and Analysis of Current Models

Currently, there are no definitive concepts in management theory and practice as to measurement criteria or standards of reporting for socially responsible activities, nor even the special terminology required therein. Terms that are in use include *sustainability reporting*; *socially responsible accounting*; *corporate social reporting*; *environmental, health, and safety reporting*; etc. The term that seems to be the most widely used is *sustainability reporting* because it is clearly related to the concept of sustainable growth and current views on corporate management.

The development of a system of international standards in the field of corporate responsibility and management of sustainable growth began in 1997.

In academic literature and in practice there are various assessment models for CSR that include a different number of criteria. Current assessment methodologies on the impact of qualitative criteria for the effectiveness of CSR systems more often rely on social expenditure in its absolute or relative aspect. Often the criteria applied associate the volume of social investment with companies' financial results. Examples of such criteria are:⁴ the relationship of social investment to the total volume of sales or the total amount of profit, the share of social expenditures as part of the product value, etc. Some methodologies will include criteria that are not related to the financial sphere (see Goncharov, 2006, p. 22). *In our view, the use of such criteria is not advisable since their purpose is for people and human relationships that are not expressed in sales, profit or value.*

There are methodologies that apply qualitative as well as quantitative criteria to assess the level of effectiveness of CSR. To evaluate the impact of factors that cannot be measured quantitatively, qualitative criteria will be used, and quantitative criteria will be used for the remaining parameters (see Litvinov, 2009, p. 24). Quantitative indicators are preferred since they allow for reporting on the impact on the level of CSR development through a broader range of indicators. This is the methodology we applied in the development of our model. It is similar to the model of Dumova⁵ for the assessment of CSR effectiveness within a company. A criterion for the level of CSR development is an integral coefficient that measures the overall impact of qualities and quantities. In essence, our methodology includes two criteria and seven indicators, five of which relate to the first criterion. A disadvantage of this approach may be the use of factors that measure changes according to a given period, i.e. it represents a trend rather than a level; hence, a comparison between companies would be irrelevant and

⁴ <https://www.globalreporting.org/information/news-and-press-center/Pages/Investor-insights-into-non-financial-reporting.aspx>

⁵ <http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=13931>

without solid analytical value. Each trend has a limit, and it is possible that corporations leading in CSR may have optimized their levels to a point of no change. A good idea here is to associate a company to a group of companies (classification) based on a criterion for CSR assessment. However, we will not adhere to an approach that relies on the emergence of certain conditions rather than their metrics. Such a ranking approach may be applicable as an integral measure, but also to each and every criterion.

An interesting model is that of Desislava Serafimova (2009, p. 176), which incorporates the perfect sequence of stages in the process of social responsibility assessment for business organizations. A shortcoming of that model – in our view – is the exclusive use of qualitative factors, wherein the presence of each factor brings a single point. This does not allow the ranking of organizations (except when classified in fields) and will not stimulate the development of the CSR process. Serafimova's model allows some unresolved issues to be seen, but the real number of indicators is quite large, namely one hundred, divided into ten areas, and it relies on an honest declaration by the company of their presence or absence, which does not guarantee veritable information. The largest relative share – 25 in a maximum possible score of 100 – is awarded to the first field of *Management and Documentation*. We find this to be a shortcoming in that model since it makes it bureaucratic without guaranteeing social responsibility. A great number of factors included in the model are simply legal requirements and not voluntary socially oriented activities, which CSR is by default. For example, the use of child labour, the number of working hours, product labelling, and other practices are regulated by law and thus irrelevant as indicators.

Suggestion for a new model of Report on CSR with integral evaluation

This work *proposes an innovative model of Reporting for CSR*. A starting point in the process of selecting suitable factors to measure the scale of social relationship development is:

- existing indicators that have had the highest support among researchers and analysed practices;
- ability for objective measuring;
- access to verifiable public information;
- a form for demonstrating or expressing specific relationships that are the goal or desired end result of corporate social responsibility;
- universality and compatibility for companies from different trades, forms of ownership, and size;
- simplified and easily applicable system.

The model suggested by us includes three basic criteria that are measured by means of twelve indicators.

Criterion (A) – Relationships of Social Connectivity

Social connectivity can be defined as the aggregate of effective behaviours in situations of social interactions among groups in the corporation, groups in

society, and with the world around us, which includes nature and the natural environment.

Indicators for Criterion (A) – Relationships of Social Connectivity are:

- A.1. A publicly announced mission

The mission statement is the essential ideology or the general concept of the activity of the firm. Its contents are its aggregate principal values and its general goal. *Principal values* are the essential, continuous convictions of the organization, a set of guiding principles which are not sacrificed to the goal of financial gains or short-term profit. *Value* is a term widely used to denote the human, social, and cultural meaning of particular real phenomena. A *general goal* is the fundamental reason for an organization to exist. It characterizes what the organization means, why it exists, and what its unique place is and its role overall. Interweaving the mission statement into everything the organization awakens a desire among the employees to share the greater good; it inspires them, unites them, and brings satisfaction. Giving the most means getting the most back as well; it gives employees the feeling that their work is just, natural, and sincere. When everyone in the organization openly and freely gives something of himself to others, they receive something very special at the same time – unity and harmony.

The mission statement is an insight into the future reality, a management tool, and an element of company culture; it drives behaviour of the head of the company and the management of human resources; it gives meaning and purpose to the company's actions; it motivates employers and employees alike and sheds light on their shared path. All of the above assigns to the mission statement the role of a leading tool for social connectivity. In order to activate the mechanisms of influence of the mission statement and its implementation, it is necessary for it to be written and communicated to all stakeholders. For this reason, it is suggested to have a mission statement that is certified with documentation through which it can be made public.

- A.2. The fairness coefficient expressed as a ratio of the annual gross profit of an owner to the annual gross salary of an employee.

By gross profit of an owner we mean the taxed profits of the enterprise (Corporate Tax – 10%, Income Tax for Sole Proprietor – 15%), or *the net profit of the company*. The statement above may be criticized on the subject of legal entities since that profit is not the income of the owners themselves. To make it a personal income, an additional tax of 5% is due (Dividend Tax). We may ignore that fact since the net profit of a company is the potential real income for owners, but oftentimes in practice it is “reinvested” and it is actually distributed “under the table”.

The gross salary of an employee includes the basic salary and benefits for labour as a percentage on professional expertise, night shifts, overtime, working on official holidays, bonuses, and other recurrent or one-time benefits.

One of the fundamental reasons for social division and opposition is a lack of fairness. The correlation of the valuation of the contribution of the two sides in the production process – the owners and the workers – is a basic indicator and expression of the ratio of fairness. The mechanisms that balance giving and taking in public

production can improve the huge social stratification and tension in modern society. An optimal coefficient of 10 is emerging in some developed market economies. A similar coefficient or another consensual value can be the basis for ranking evaluations by this indicator.

●A.3. Publicly disclosed code of ethics

The code of ethics harmonizes director-employee, employee-employee, and corporation-general public relationships. Experience unambiguously proves that the more deeply embedded the idea that our actions towards others really do matter, the more likely it is for these actions to be successful. With increasing frequency, managers, brokers, advertising agents, and entrepreneurs point to company culture as a basic component of and an essential condition for financial prosperity. The definition and communication of values and rights helps the organization and the personnel to remain true to that which they believe, and it protects the reputation of the firm. People love to work for and with people who share their values, and with this tool, the company can attract personnel, clients, suppliers, and investors who support their principles. It is good to encourage high standards in the workplace and to treat the interest and concerns of the personnel, clients, suppliers, and the local community positively. A starting point is with clearly defined values. As a general rule, the system of values provides clear and consistent guidelines for dealing with situations which may create dilemmas or conflicts of interest.

The presence in a business organization of a company code of ethics, or of an accepted code of ethics for the international organization that is promoting social responsibility, is an expression of its desire and resolute engagement with upholding ethical principles on levels of hierarchy within and outside the company.

●A.4. Presence of a CSR unit: committee, council, health and safety office, etc.

The presence of managing, administrative, and non-management personnel who are responsible for the company's social policies conveys a systemic social responsibility. The direct engagement of personnel in internal company assignments and community or public causes ensures risk minimization, security, transparency, and quality execution of the company's social mission.

●A.5. Teamwork

Teamwork is proclaimed by activities that help personnel get to know each other, to come together, and to build effective relationships, thereby increasing motivation and empathy within the organization and developing habits that can be integrated into all areas and levels of the company. Such examples include traditions, rituals, team-building events, celebrating holidays, sporting events, a system for making suggestions, etc. Being aware of humanity not as an obligation but as a something to celebrate means knowing that you are here to serve, without feeling like a servant; giving, without feeling like a benefactor; and acquiring wisdom, without considering yourself a sage. People get along and work better in a company when there is good communication among departments, informal connections, and friendly relations and teamwork among colleagues. These connections become even stronger when they are formed in the great outdoors, in competitive teambuilding games or

extreme experiences. Building morale, trust, productivity, and teamwork in the group is the primary goal of teambuilding.

- A.6. Certification according to standards of social responsibility

It should be verified whether the business organization is certified according to a standard of social responsibility and/or a similar standard (i.e. SA 8000, AA1000, OHSAS 18001:2007, etc.).

Having such certification expresses the company's clear intention toward responsible social behaviour and its high level of engagement to adhere to social principles of fairness.

Criterion (B) – Attitude to staff development

If the indicators for first criterion can be defined as the formation of prerequisites for social connectivity, then indicators under this criterion are the actual activities of social networking.

Factors for measuring the second criterion (B) – attitude toward staff development are:

- B.1. Average annual gross salary of an employee compared to the average annual salary within the country.

An indicator for the social orientation of a company's activity is the proportion of the average annual salary of an employee from the average payroll of the company compared to the average salary within the country. Bulgarian National Statistical Institute (NSI) reports show that as of 2016 the average monthly salary amounts to 881.75 BGN.⁶

- B.2. Average annual amount of social payments per employee

The management of a company may take a decision whether to further stimulate their employees by providing and allocating funds for social expenditures. Social expenditures may be given as money (i.e. money to pay for commute) or as payment in kind (i.e. food vouchers). Additionally, social expenditures be given directly (i.e. benefit directed to an individual, such as supplemental health or other type of insurance) or indirectly (common benefits for employees such as the availability of company-owned holiday homes). Payments of this sort include means for health and safety within the workplace; food vouchers; recreation and leisure facilities for employees and their families; one-time aid in money or in kind; payment to labourers and other employees for medical prescriptions; payment in case of prolonged sickness, childbirth, a death in the family, or other accidental occurrences; assets for voluntary pension plans and healthcare, etc.

The Government stimulates companies' social expenditures through a series of tax deductions or refunds that are listed in the Law for Corporate Income Tax.

- B.3. Number of employees trained and re-certified during the year

The development of the Bulgarian economy, oriented toward the European and world economy and based on knowledge, calls for reconsidering and strengthening

⁶ <http://www.nsi.bg/bg/content/3928>

links among the sectors of education, science, and business. Making a product with high added value and innovation requires above all a sufficient number of prepared personnel who can develop new products and technologies, and help apply them in practice. The training and re-certification of personnel is not only in the interest of the firm, but also a concern and a responsibility toward the personnel and the community.

●B.4. Fairness coefficient in the distribution of compensation

This is expressed as the ratio of the average annual salary from an individual of the administrative management staff to the average annual salary of an individual labourer. This coefficient indicates whether the upper management or administration is united with or in opposition to non-managerial staff.

●B.5. Encouraging a healthy lifestyle

Encouraging a healthy lifestyle in the workplace makes for labour quality, encourages durable manpower, and increases the speed and quality of problem-solving at work. Encouraging a healthy lifestyle is accomplished by providing opportunities for healthy eating, preventive healthcare, sports, work breaks, and facilities for relaxation.

●B.6. The presence or absence of lawsuits or complaints claiming discrimination because of gender, age, race, or a publicly disclosed and adopted policy of "equal treatment" within the company

Given the current state of human development and nations' growing desire to increase their wealth and care for their well-being, there is a growing demand for policies for sustainable economic development, social equality, and equal production opportunities for both genders. Whether a company has had lawsuits or complaints alleging discrimination brought against it can be easily ascertained through the public register of verdicts by notifying the Committee on Protection against Discrimination.

Criterion (C) – Attitude toward local, national, and global communities

This criterion reveals attitudes toward social connectivity by the corporation toward the outside public, including competitors and consumers.

Measures of the third criterion (C), attitude toward local, national, and global communities, are the following indicators:

●C.1. Number of charity programs, annual causes

Marketing connected with a cause is considered as strategic positioning and a marketing tool which connects companies or brands with appropriate social causes or problems to benefit the company and the cause. Cause-related marketing initiatives are a form of connection with the public, a partnership of business and charitable organizations with the goal of collecting means for a specific cause through promoting the firm's products or services. The most comprehensive definition of cause-related marketing is that of Business and the Community: "a commercial activity by which businesses and charities or causes form a partnership with each other to market an image, product or service for mutual benefit."

Regardless of the different ways in which cause-related marketing can be defined, it differs from other forms of corporate social initiatives in *three fundamental ways*: First, such initiatives are usually built on the principle of buying one or several products for

the purpose of charity or support of a given cause, and the level of compassion by the company depends on the actions of the customers and their activity. Second, cause-related marketing initiatives often require more formal contracts and coordination with a charitable organization. It is important to create specific promotional offers, developed through co-branding campaigns and tracking purchases and user activity. Third, to promote cause-related marketing initiatives, far more paid advertising is usually necessary, since the support of the cause depends on sales of the product.

Cause-related marketing – if the cause is really in the first place, and the benefits to the company are the result of good intentions – can be defined as modern people-oriented marketing. The support of a social cause creates positive attitudes among the participants in the process of production, which adds additional utility to the product, heightening its implementation. Uniting the corporation and the user in a common goal – the support of a given cause – replaces the final desired result or goal of the firm from profitability to humanity and unity.

Charitable programs and causes can take different forms. Whether activities are campaigns or a regular part of the business, the benefits to companies of doing good are serious and significant, and are manifested in the form of: reduction of expenses, increase in the market share of sales, improvement of the corporate image, positioning and easy differentiation of the company brand, increased interest and recognition on the part of stakeholders.

- C.2. Annual expenditures on charities and other social programs

Besides the number of charitable programs and causes, the attitudes towards compassion and social entities shown to the larger community are demonstrated by the amount of funding shared outside the company.

Taxable expenditures for donations by the company are dealt with in Article 31, Pa 1-4 of the Corporate Income Tax Act (CITA). The size of tax concessions depends on the legal status of beneficiaries. Depending on this, this may be 10%, 15%, or 20% of the declared profit. The only limitation according to CITA is the total amount of donations should not exceed 65% of the declared profit.

- C.3. Certificates for environment protection standards for the organization

These are certificates related to the prevention of pollution (i.e. harmful emissions in the air and/or water, noise reduction, protection of national natural resources, etc.), the use of technologies designed for environmental conservation, reduction of the use of electrical power (ISO 50001:2011), as well as tracking and presenting information on the management of raw materials and waste according to laws and standards (ISO 14001:2004, ISO 14001:2015, EMAS, etc.).

- C.4. Publicly disclosed social report

The presence of an annual report on corporate social responsibility is proven by its public disclosure on a web site or other publication. This act is an expression of transparency, responsibility, and good faith toward all stakeholders.

- C.5. Consumer product health and safety

The attitude toward health is an attitude toward life and the community. The safety of the end product for the user is verified through the certificates of quality

obtained and the lack of complaints from the buyers. These are certificates that guarantee the quality and safety of food products (e.g. the British Retail Consortium, IFC, etc.). Lawsuits and complaints concerning low quality products and products posing a health risk for consumers are logged in the Complaints Register and the Bill of Indictment of the Consumer Protection Commission (CPC).

●C.6. Communication with consumers and the general public

The methods of communication with interested parties, information transparency, and opportunities for feedback are ways to develop clear, stable, and loyal relations with the stakeholders. There are various means for interaction with consumers and the general public: a company website, email marketing, social networking, etc.

●C.7. The company gives clear and not misleading information on its warranty and after-sales service

Correct information on warranty service provides for good relationships with end users. Deceitful actions concerning the warranties may lead to hostile opinions, bad advertising, and a negative image. Complaints due to unclear or deceitful information on warranty and after-market service can be found in the Complaints Register of the Consumer Protection Commission (CPC).

Acting improperly in honouring warranties provokes hostile attitudes and serves as bad advertising, creating a negative image for the company. Complaints about unclear or misleading warranties or service show up in the Complaints Register and the Complaints Register of the Consumer Protection Commission.

●C.8. Absence of sanctions for claims and complaints

The number of claims can be found within the Claims Register that every business has to keep in accordance with Article 127, Pa 2 of the Consumer Protection Act, and the number of complaints and sanctions can be found within the Complaints Register and the Complaints Register of the Consumer Protection Commission.

*

In the model we offer – as in the predominant models worldwide – the maximum integral score for corporate social responsibility (IGCSR) is 100 points: The score for social relations (GSR) brings 30 points, the score for attitude to staff development (GASD) – 30 points, and the score for relations with communities outside the corporation (GRCOC) – 40 points. The equal weighting of the first two scores is due to prioritizing the problems concerning the corporation and the community: varying degrees of social status, the working poor, the lack of values. The transformation of relationships within the corporation creates prerequisites for external transformation of new capabilities to develop relationships with outside stakeholders; this is the reason why the last grade receives less weight than the sum of the first two criteria.

$$IGCSR = GSR + GASD + GRCOC$$

Our model includes 20 indicators, the first two criteria being measured with six indicators, and the third with eight indicators. The maximum score for each factor of this model is 5 points. Each quality and quantity factor has a measure that is transformed into a number of points. The measure provides actual and accurate

information on the state of the indicator in the relevant metrics. The score in points aims to measure the factors so that an integral grade will be given to provide ranking of companies according to their CSR.

A detailed account of all sources of information provision is available for the metrics of indicators.

The Report on Corporate Social Responsibility enables a company to present concise information of how they carry out their corporate policies; that information may be of use to a wider range of interested parties (stakeholders). The common integral measure ensures and creates incentives for corporate social orientation in business activities, and with this, for economic growth. The information contained within this measure will enhance motivation for sustainable growth and strengthen ties between economic entities, society, and the environment.

We have prepared a form in the MS Excel worksheet format that asks respondents to fill in their answers on all twelve factors of the three criteria in accordance with a guide for filling out the form. The report consists of two pages: Report on CSR, and a Help Page. The Help Page includes quantitative information to assist respondents in filling out their report. Information that is filled in and modified (through formulae and carrying over) for the purpose of the report may be imported into the Help Page through a company's annual report. However, that might prove much more time-consuming for respondents. To save time and effort, instead of complex formatting and automatic calculations, respondents to the report are provided with direct measures for some of the factors. The MS Excel native format allows for automatic transformation of text answers to measures. In this way measures and quantitative indicators will be automatically transformed into points.

Modelling of the form confirms the hypothesis on clarity, accuracy, and speed when working on the report, as well as applicability to different types of companies. The end results simplify the comparison of companies according to their integral score as well each criterion.

When necessary, the integral score in points can be transformed to a text grade according to the following scale:

Scale for final grade of CSR

0 to 20 points	No CSR
21 to 43 points	Low level of CSR
44 to 66 points	Average level of CSR
67 to 89 points	High level of CSR
90 to 100 points	Very high (extreme) level of CSR

A review of specialized literature and analysis of current information sources on corporate social responsibility and the ways to measure it resulted in the following conclusions:

1. There are no clear criteria and indicators for measuring social regulation of relations with others and fair corporate treatment of the environment as defined by other authors on corporate social responsibility.

2. Current report models for corporate social responsibility are difficult to fill in by administrative staff other than employees from a CSR department.

3. Current report models on corporate social responsibility employ too many indicators that makes for an unwieldy report that is complicated to fill out.

4. The metrics of the indicators is not convincingly substantiated; measures with equal weight are presented for indicators with different values to society and degrees of influence over the environment.

5. There is a lack of an integral measure allowing for comparability among companies.

This present work describes a different approach as our focal point for the economic category of corporate social responsibility. Our empirical study and the testing of our new report model suggest the following results:

- A new definition is provided for corporate social responsibility: it is seen as a process of voluntary development (beyond the legal requirements) of community relations within the company, with the community, and towards the environment.

- A selection was made of the optimal number of criteria and indicators connected with our understanding of the end results or the end goal of CSR and the problems CSR may solve – a transformation and establishment of optimal community relations (those of fairness, honesty, responsibility care for the environment, empathy, etc.).

- A universal version of report is suggested – in accordance with the development of a new Strategy for Corporate Social Responsibility on the state level as a necessary measure for stimulating business to a more responsible attitude toward environment.

- A thesis statement is defined and a proposal is made to formally adopt and administer the new report on CSR for the stakeholders.

- The proper selection of the most appropriate criteria and factors has resulted in a common integral measure for corporate social responsibility.

- The report is to be filled in in an MS Excel template that simplifies the transformation of measures into points, thus guaranteeing correct results. To help respondents fill in their reports and measure quantities, we have included a second Excel template containing automated formulae.

- Detailed guidelines are included for the report form, showing the information sources for the provision of metrics for the indicators.

- The main advantage of our model is that the common integral measure ensures for and provides incentives for a corporate social orientation in business activities, as well as for economic growth and motivation for sustainable development. The information that is contained within this measurement is clear, precise, comparable, and structured with an optimally limited number of factors expressing socially responsible behaviour of a company toward all stakeholders and to the environment.

A report on corporate social responsibility with integral evaluation

Annex

Report on CSR by (SP, LTD, etc.) for (year)

№	Criterion	Factor	Answer	Measure	Points	Note
1	Social connections	Publicly announced mission	available	1	5	Please provide a web address or attach file
2		Fairness ratio	6,48		4	To calculate, please refer to the Help Page
3		Ethical Code	n/a	0	0	Please provide a web address or attach file
4		CSR Department availability	two dept. max	0	3	Please describe the CSR departments in your company
5		Staff Unity	more than two activities	1	5	Please describe your company's activities
6		Certification under CSR standard	n/a	0	0	Please list your company's certificates and attach files
7	Attitude to staff development	Gross annual salary of an employee compared to the average salary within the country	5142,86		2	To calculate, please refer to the Help Page
8		Average annual amount of social bonuses for an employee	720,00		3	To calculate, please refer to the Help Page
9		Number of trained and retrained in percentage	14%		4	To calculate, please refer to the Help Page
10		Fairness of payment distribution	2		5	To calculate, please refer to the Help Page
11		Promoting a healthy lifestyle	one activity	0	1	Please describe your company's activities to promote a healthy lifestyle
12		Launched / lack of lawsuits or complaints of internal discrimination	Please describe the most adequate measure within your company	2	5	To fill in properly, please refer to the report guidelines
13	Attitude to local, national, and global communities	Number of charitable activities, cause of the year	three causes		5	Please describe your company's causes
14		Annual amount of resources for charity and expenditure on external social programs	2 000		2	To fill in properly, please refer to the report guidelines
15		Certificates to standardize the company for environment protection	Please describe the most adequate measure within your company	1	2	To fill in properly, please refer to the report guidelines
16		Publicly announced social report (CSR Report)	available	1	5	Please provide a web address or attach file
17		Health and safety of products	Please describe the most adequate measure within your company	0	0	To fill in properly, please refer to the report guideline. Here you can list your certificates on health and safety of end products.
18		Communication with users and the community	n/a		0	Please provide a web address or attach file
19		The company provides clear and undeceitful information on warranty and aftermarket service	available	1	5	Please provide a web address or attach file
20		Lack of sanctions due to claims or complaints	n/a	1	5	
		Total:			61	
Respondent:						
//Names and position/						

Help Page

Amount of company net profit	100 000
Number of company owners (partners)	3
Gross annual profit of one owner	33333,33
Salaries of all employees	360000
Average listed company staff	70
Gross salary of one employee	5142,86
Average monthly salary within the country according to NSI reports	881,75
Average annual salary for the country	10581
Number of staff trained throughout the year	10
Number of staff trained and retrained throughout the year	14,29%
Social expenditure	50400
Average annual salary of a member of executive staff	1000
Average annual salary for a member of maintenance staff	500

Proposal for instructions on filling in and submitting an annual corporate social responsibility report

Who makes the report

- The annual report on corporate social responsibility (CSR) by this model is filled in and submitted by all socially engaged companies and corporations.

Filling in the report

- The information is filled in for the previous calendar year.
 - The annual report on corporate social responsibility is signed by the compiler of the report.
 - When completing the report, follow the guidelines strictly and answer precisely.
 - The fields marked with a grey background on a Help Page are for automatic calculation.
- Please do not enter information in these fields!
- Detailed instructions for each criterion and indicator:

For the first criterion Relationships of social connectivity

1.1. Public disclosure of the mission statement (indicator 1, line 3 from the report on CSR):

- in the absence of a mission statement in column D of line 1 *write the answer none*;
- if there is a mission statement in column D of line 1 *write the answer yes*.

1.2. Fairness coefficient:

The annual gross profit of an owner is obtained by dividing the net profit of the company by the number of owners. *Enter the net profit value on Help Page of the CSR report – line 1, column B. In line 2, column B on the Help Page, enter the number of company owners (partners). On the Help Page for line 3, column B, the annual Gross Profit per Owner is automatically calculated for your convenience.* You can also find the value of the net profit for the previous year on line 05500, column 1 of the balance sheet of the company's annual financial statement – current profit and loss.

The gross wage per employee is obtained by dividing expenditures on wages for all employees on the company's average payroll. *Enter the value of the salary expenditures for all employees on the CSR report Help Page for line 4, column B. On the Help Page for line*

5, column B, enter the company's average size. On the Help Page for line 6, column B, the Gross Wage per Employee is automatically calculated for your convenience. An alternative way of obtaining this information is to divide the expenditures for worker pay and other labour expenditures – line code 100, column 3 (expenditures on worker wages – gross wages) by the line with code 1001, column 1 (average number of persons regularly employed on the payroll, excluding those on maternity leave).

1.3. Publicly disclosed code of ethics:

- in the absence of a code of ethics – in column D of line 3 write the answer none;
- if there is a code of ethics in column D of line 3 write the answer yes.

1.4. Presence of a CSR unit committee, council, health and safety office, etc.:

- if there are up to two CSR units in column D of line 4 write the answer up to two units;
- if there are three or more CSR units in column D of line 4 write the answer more than two units.

1.5. Teamwork (the presence of traditions, rituals, and teambuilding events):

- if there are up to two teambuilding activities a year in column D of line 5 write the answer up to two activities;
- if there are three or more teambuilding activities a year in column D of line 5 write the answer more than two activities.

1.6. Certification according to standards of social responsibility:

- in the absence of a certificate of social responsibility – in column D of line 6 write the answer none;
- if there is a certificate of social responsibility – in column D of line 6 write the answer yes.

For the second criterion Attitude to staff development

2.1. Average annual gross salary of an employee:

The value of the average annual gross salary of an employee is obtained by dividing the expenditures on salaries and wages of all employees by the average payroll list of the company. Enter the value of the expenditures for salaries and wages of all employees into the Help Page of the CSR report Help Page, line for, column B. On the Help Page of line 5, column B enter the company's average payroll worker count. The average gross salary of a worker will automatically be calculated on the Help Page, line 6, column B, for your convenience. An alternative way of obtaining this information is to divide the expenditures on worker salaries and other labour expenses from the company's annual financial statement – the line coded 1000, column 3 (wages and salaries – gross salary) by line 1001, column 1 (average number of persons regularly employed on the payroll, excluding those on maternity leave). Its value has already been calculated and can be used directly from indicator 1.2., fairness coefficient.

For your convenience, the average monthly salary for the country is entered in the Help Page, line 7, column B, and the value of the average annual salary for the country is automatically calculated in the Help Page, line 8, column B.

2.2. Average annual amount of social payments per employee:

Please enter the value of the company's social expenditures on the Help Page of the CSR report – Help Page, line 11, column B.

An alternative way to obtain this variable is from the company's annual financial report; in the employee accounts report of the annual activities of nonfinancial enterprises on the line coded 3180, costs are indicated for social payments such as subsidized food, maintenance of vacation facilities, non-uniform clothing, transportation, one-time payments to employees for medicines, childbirth, etc. For social payments made in kind, the value of the goods and services provided by the employer to the employees is indicated as the value of the goods and services at their purchase prices, or at their production prices, if produced within the enterprise.

In order to calculate the average annual amount of social payments per employee, the line coded 3180 of the employee accounts report is divided into line 1001, column 1 (average number of persons regularly employed on the payroll, excluding those on maternity leave).

2.3. Number of employees trained and re-certified during the year:

The number of employees trained and re-certified annually (NTRA) is expressed as a percentage.

Enter the number of employees trained during the year in the Help Page of the CSR report – Help Page, line 9, column B. The relative value of the variable is automatically calculated on the Help Page on line 10, column B for your convenience.

An alternative method of calculating this variable is to divide the absolute value of the number trained by the average number of employees on the company's payroll (the line coded 1001, column 1 of the report on employees from the annual report of nonfinancial activity – average number of persons regularly employed on the payroll, excluding those on maternity leave).

$$NTRA = \text{absolute value of number of employees trained} / \text{average payroll list} * 100$$

2.4. Fairness in the distribution of compensation:

Fairness in the distribution of compensation is expressed as the ratio of the average annual salary of one administrative management employee to the average annual salary of one non-managerial employee.

The information required for calculating the average annual salary of an administrative management employee is found in the employee accounts report in the company's annual report. The variable is the sum of the salary expenditures from the lines with codes 1010, 1020, 1030, and 1040, column 3 of the employee accounts report; the sum obtained is then divided by the average number of workers on the payroll, obtained by summing up the lines with codes 1010, 1020, 1030, and 1040, column 1. Enter the value of the average annual salary for one employee from the administrative management staff onto the Help Page of the CSR report – Help Page line 12, column B.

The information necessary to calculate the average annual salary of one non-managerial employee is found in the employee accounts report in the company's annual report. The variable is the sum of the salary expenditures from the lines with codes 1050, 1060, 1070, 1080, and 1090, column 3 of the employee accounts report; the sum, once obtained, is divided by the average number of workers from the payroll list, obtained by adding up the lines with codes 1050, 1060, 1070, 1080, and 1090, column 1. Enter the value obtained for the average annual salary for a non-managerial employee on the Help Page of the CSR report – Help Page line 13, column B.

2.5. Encouraging a healthy lifestyle:

• if there is one activity for encouraging a healthy lifestyle during the year in column D of line 11 write the answer one activity.

A report on corporate social responsibility with integral evaluation

- if there are two activities for encouraging a healthy lifestyle during the year in column D of line 11 *write the answer two activities*;

- if there are three or more activities for encouraging a healthy lifestyle during the year in column D of line 11 *write the answer three activities*.

2.6. Having or lacking lawsuits or complaints claiming discrimination of gender, age, race, or a publicly disclosed and adopted policy of “equal treatment” within the company:

- if there *is* a lawsuit or complaint *and there is no* publicly disclosed and adopted policy for “equal treatment” within the company, *write the value 0* in column D, line 12 of the CSR report;

- if there *is* a lawsuit or complaint *and there is* a publicly disclosed and adopted policy for “equal treatment” within the company, *write the value 1* in column D, line 12 of the CSR report;

- if there *is no* lawsuit or complaint *and/or there is* a publicly disclosed and adopted policy for “equal treatment” within the company, *write the value 2* in column D, line 12 of the CSR report.

For the third criterion – Attitude toward local, national, and global communities

3.1. Number of charity programs, annual causes:

- if there is one charitable cause or program during the year in column D of line 13 *write the answer one cause*;

- if there are two charitable causes or programs during the year in column D of line 13 *write the answer two causes*;

- if there are three charitable causes or programs during the year in column D of line 13 *write the answer three causes*;

- if there are four charitable causes or programs during the year in column D of line 13 *write the answer four causes*;

- if there are five or more charitable causes or programs during the year in column D of line 13 *write the answer five causes*.

3.2. Annual expenditures on charities and other external social programs:

Fill in the annual amount of donations in whole levs in column D, line 14 of the CSR report.

3.3. Certificates for environmental protection standards for the organization:

- if there is no certificate, *write the value 0* in column E, line 15 of the CSR report;

- if there is one certificate, *write the value 1* in column E, line 15 of the CSR report;

- if there is more than one certificate, *write the value 2* in column E, line 15 of the CSR report.

3.4. Publicly disclosed social report (CSR report):

- if there is no publicly disclosed social report in column D of line 16 *write the answer none*;

- if there is a publicly disclosed social report in column D of line 16 *write the answer yes*.

3.5. Consumer product health and safety:

- if there *is* a lawsuit or complaint *or there is no* certificate of quality, *write the value 0* in column E, line 17 of the CSR report;

- if there *is* a lawsuit or complaint *and there is* a certificate/certificates of quality, *write the value 1* in column E, line 17 of the CSR report;
- if there *is no* lawsuit or complaint *and/or there is* a certificate/certificates of quality, *write the value 2* in column E, line 17 of the CSR report.

3.6. Communication with consumers and the general public:

- if there is no website or any other form of communication with the consumers and the general public in column D of row 18 *write the answer none*;
- if there is a website or any other form of communication with the consumers and the general public in column D of row 18 *write the answer yes*.

3.7. The firm gives clear and not misleading information on its warranty and after-sales service:

- if there is not clear and not misleading information about the warranty and service after sale – in column D of row 19 *write the answer none*;
- if there is clear and not misleading information about the warranty and service after sale – in column D of row 19 *write the answer yes*.

3.8. Lack of sanctions for claims and complaints:

- if there are claims and sanctions in column D of row 20 *write the answer yes*;
- if there are neither claims nor sanctions in column D of row 20 *write the answer no*.

Deadline for filling in and disclosing report

- The annual report on corporate social responsibility is filled in and submitted before the deadline of April 30 of the next calendar year.

Place and method of disclosure

- The annual report on corporate social responsibility is made public on the company's website or is provided in some other way accessible to all interested parties.

Documents to be disclosed together with the report

(if a no web address is indicated where the documents listed below are available)

- Company mission statement.
- Company code of ethics.
- Certificate/certificates of social responsibility standards.
- CSR report for the calendar years preceding the reporting year.

References:

Goncharov, S. F. (2006). Corporate social responsibility: (dissertation, doctoral candidate in economic science). Moscow: Russian State Social University (*in Russian*).

Litvinov, I. A. (2009). Management of internal social resources of an industrial enterprise based on integrated assessment (based on ferrous metallurgy) (dissertation, doctoral candidate in economic science). Moscow: Moscow Institute of Steel and Alloys (*in Russian*).

Nikitina, L. M. (2009). Corporate social investments in Russia: Features of measurement and evaluation. - In: Nikitina, L. M., M. A. Ovchinnikova (eds.). Corporate

governance: Strategies and mechanisms: materials of the all-Russian conference of applied sciences. Voronezh (*in Russian*).

Serafimova, D. (2009). Social responsibility of businesses and its evaluation. Varna. PH Gea-Print Publishing House (*in Bulgarian*).

Fitch, H. G. (1976). Achieving corporate social responsibility. - Academy of Management Review, 1, p. 38-46.

Porter, M. and M. Kramer (2011). Creating Shared Value. How to Reinvent Capitalism – And Unleash the Wave for Innovations and Growth? - Harvard Business Review, Jan.

European Competitiveness Report, 2014.

European Commission (2001). Green Paper „Promoting a European framework for corporate social responsibility”.

Investor insights into non-financial reporting, <https://www.globalreporting.org/information/news-and-press-center/Pages/Investor-insights-into-non-financial-reporting.aspx>, последно посетен на 18.01.2016.

Promoting an European framework for corporate social responsibility. Green Paper. European Commission, Directorate General for Employment and social affairs Unit EMPL/D.1, 2001.

The Prince of Wales International Business Leaders Forum (IBLF), <http://www.iblf.org>

World Business Council on Sustainable Development (WBCSD), <http://www.wbcsd.ch/>

Internet sources:

<http://www.science-education.ru/ru/article/view?id=13931>

<http://www.nsi.bg/bg/content/3928>

<http://www.csr.bg/definition>

<http://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnye-osnovy-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti>

3.I.2017

ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ ЗА КОНСТИТУЦИЯТА. ОРДОЛИБЕРАЛНАТА ШКОЛА

Конституцията е основополагащ за обществените отношения документ. По силата на формалната логика тя би трябвало да е такава и за обществените отношения, определяни и като „икономически“. Следователно конституцията не е просто икономически документ в правна форма, уреждащ политическото статукво, а е акт, задаващ генералните характеристики на стопанския порядък. Акцентирайки върху това достижение на икономическата мисъл от XX век, нашето изследване е усилие, насочено към разгръщане на потенциала на тази изключително важна и актуална проблематика.¹

JEL: H0

Ключови думи: икономическа, пазарна, фискална, парична конституции; методологически индивидуализъм; икономически детерминизъм

В първата част на изследването, публикувана в бр. 3 на сп. „Икономическа мисъл“, се стигна до констатацията, че това, което англо-американската школа в икономическата теория за конституцията не съумява да направи, а именно да изведе понятието „*икономическа конституция*“, друга икономическа школа – фрайбургската,² успява. В *икономическата доктрина* терминът „*икономическа* (или стопанска) *конституция*“³ се налага с работите на Walter Eucken, Franz Böhm и Hans Großmann-Doerth (вж. Vanberg, 2011, р. 1; вж. също Cruz, 2002, р. 25 и сл.). Той се свързва с възникналата през 30-те години на XX век в Германия фрайбургска школа, определяна и като ордолиберална по името на разработваната от нейните представители стопанска концепция.⁴ Във връзка

* УНСС, катедра „Икономикс“, ibeev@unwe.bg

¹ Chief Assist. Prof. Ivailo Beev, PhD. ECONOMIC THEORY OF CONSTITUTION. ORDO-LIBERAL SCHOOL. *Summary:* The Constitution is a fundamental document for the public relations. Under formal logic, it should also be for public relations, referred to as "economic relations" as well. Consequently, the constitution is not just an economic document in a legal form that governs the political status quo but is an act that defines the general characteristics of the economy. Focusing on this achievement of 20th-century economic thought, this research is an effort aimed at expanding the potential of this extremely important and topical issue. *Keywords:* economic constitution; fiscal constitution; monetary constitution; methodological individualism; economic determinism.

² Всъщност автентичното наименование на тази школа е Фрайбургска школа за право и икономика (Freiburg School of Law and Economics), с което основателите ѝ Walter Eucken (икономист), Franz Böhm (юрист) и Wilhelm Röcke (социолог) искат да подчертаят необходимостта от решаването на стопанските проблеми чрез *правни* способности, но разработени в съответствие с определена *икономическа* доктрина, респ. създаващи определен *социален* порядък (вж. Tordoir, 2016, р. 4).

³ Понятието „икономическа конституция“ често се използва като синоним на „*стопанска конституция*“. Причина за това са възможните преводи на оригиналното „*Wirtschaftsverfassung*“, т.е. и като стопанска, и като икономическа. В *определени случаи тази синонимизация е легитимна*, но доколкото тук категорично се отстоява *позицията за съществена понятийна разлика* (вж. Миркович, 2009, с. 5 и сл.), то *авторските предпочитания са към термина „икономическа конституция“*. Интересна интерпретация по понятийната натовареност на термините „икономика“, „стопанство“, „социален“ е представена в Неновски, 2007, с.46-47.

⁴ Относно Фрайбургската школа за право и икономика вж. Vanberg (2011) и Cruz (2002).

с това трябва да се подчертае, че въпросната концепция е *теория за стопанския порядък* (или икономическия ред) (ордолиберална школа), а не *икономическа теория за конституцията* (англо-американска традиция), нито *теория за икономическата конституция*.

Икономическата конституция, макар и да е централно понятие в теорията на ордолибералистите, има предимно *инструментално значение* за изграждането на теорията за реда (порядъка). Така според тази теория стопанските порядки възникват чрез създаване на стопански конституции, като *под „стопански конституции“ трябва да се разбира „...цялостното решение за порядъка на стопанския живот на дадена публично-правна общност“* (вж. Ойкен, 2001, с. 119). Тази дефиниция е в съответствие с програмния документ на ордолибералната школа „The Ordo Manifesto of 1936“, където *икономическата конституция* е определена като „... цялостно *политическо* решение за това как трябва да се структурира стопанският живот“ (вж. Eucken, Böhm & Großmann-Doerth, 1936. Цит. по Peacock & Willgerod, 1989, p. 24, к.м. - И.Б.).

Сравнителният анализ на представените определения разкрива висока степен на сходство, но второто има по-голяма информативност - от него става ясно, че икономическата конституция е *цялостно политическо* решение. Като политическо по характера си разрешение, но облечено в юридическа форма, е ясно, че икономическата конституция може да се реализира чрез *различни правни форми*, формализиращи политическите разрешения. Съгласно този извод икономическата конституция може да се разбира както *като интегрална част на самата конституция* (същинско определена или още икономическа конституция в тесен смисъл), така и *като съвкупност от нормативни правила, засягащи (регулиращи) икономическите отношения* (производно определена или още икономическа конституция в широк смисъл). Това означава, че *реализацията на концепцията за икономическата конституция* принципно може да се *разглежда в две измерения* (вж. Cruz, 2002, p. 25-26):

- вертикално (субординационно, т.е. като йерархична система на съгласуваност), когато икономическата конституция е зададена със самата конституция (тесен смисъл);
- хоризонтално (координационно, т.е. като система на съгласуваност на едно и също йерархично равнище), когато тя трябва да се „извлече“ от цялостното законодателство (широк смисъл).

Ордолибералистите *нямат категорична позиция по този въпрос*. За тях е по-съществено *наличието* на икономическа конституция, отколкото *формата*, в която тя се проявява (реализира). С определени уговорки може да се постанови, че според англо-американската школа икономическата конституция е съвкупността от фискалната, пазарната и монетарната конституции (т.е. икономическа конституция в широк смисъл). Но икономическата конституция в ордолибералната интерпретация няма как да се определи съобразно сферите, в които продуцира ефекти, тъй като тя представлява *цялостно* решение и като такова очевидно интегрира всички възможни частни форми на проявление на

устройствените принципи, въз основа на които е изградена. Това обяснява защо фрайбургската школа *за разлика* от условно определената като англо-американска *не формулира изрично* понятия за „пазарна“, „фискална“ и „парична“ конституция. Очевидно всички те са просто *частни (или в терминологията на ордолибералната школа „частични“) проявления* на обобщаващото понятие за икономическа конституция, точно както общият стопански порядък се състои от *частични* порядъци. Ойкен недвусмислено отбелязва, че „... всички частични порядъци се преплитат помежду си и са само части от общия порядък“ (Ойкен, 2001, с. 117). Така става ясно, че определянето на частичните порядъци чрез „частични“ конституции, определени по сфери на въздействие, не би добавило нещо ново към съдържанието „икономическата конституция“, респ. не би допринесло за по-пълно изграждане на теория за стопанския порядък.

Нещо повече, „...поради свързаността на цялостния икономически процес, *определен от разделението на труда*, частичният порядък... не съществува самостоятелно“ (пак там, с. 125-126, к. м. - И.Б.). Следователно, подобно на Smith (и въобще на класиците-политикономисти), ордолибералистите сегментират различните частични порядъци на основата на критерия „разделение на труда“. Така евентуалното обособяване на частични конституции (по такъв критерий) обрича на неопределеност обхвата на видовото разнообразие от тях.

Особено място сред всички частични порядъци заема *паричният порядък*, защото *общ критерий* за обособяването на „всички останали частични порядъци“ са „...условията на труда...“, изградени по определен начин“ (вж. Ойкен, 2001, с. 117) (т.е. критерият е определен чрез разделението на труда), докато паричният порядък се обособява чрез парите. Нещо повече, „...конкретните парични порядъци са *валутите*“ (пак там с. 208, 214 и сл.). С други думи, паричният порядък *не се конкурира* с цялостния стопански порядък, зададен с икономическата конституция, а е *интегрална негова част*. Последното води до заключението, че *паричният порядък е в отношение на подчиненост от стопанския порядък*, респ. от икономическата конституция (цялостното решение). И действително Ойкен подчертава: „... *паричен порядък* може да съществува *само в определен стопански порядък* и функционира *само в него*“ (пак там, с. 126, к. м. - И.Б.). С други думи, в ордолибералното мислене паричният порядък се задава чрез икономическата конституция. Това обяснява защо Ойкен *не използва такова понятие като „парична конституция“* (респ. „фискална“ или „пазарна“) както в *основополагащия* си труд „Основи на националната икономика“ (Die Grundlagen der Nationalökonomie, 1939), така и в „Основни принципи на икономическата политика“ (Grundsätze der Wirtschaftspolitik, 1952), представляващ *квинтесенция* на цялостното му творчество⁵ - *то просто е абсорбирано в икономическата конституция*.

Действително *при по-късните ордолибералисти се среща понятие за парична конституция*. Така при Schüller и Krüsselberg (2004) „... *паричната*

⁵ Трудът е публикуван две години след смъртта на Ойкен.

конституция отговаря за стабилната *ценност* на парите“ (цит. по Шуллер, Круссельберг, 2006, с. 87, к.м. - И.Б.). Критичният прочит на представената дефиниция показва, че тя е напълно *съвместима* с оригиналната постановка на Ойкен, според която „...паричните системи са строителните форми на валутите“ (Ойкен, 2001, с. 214), като „... (*„паричните системи“*) се разграничават една от друга по това, че в тях парите възникват и изчезват по различен начин“ (пак там, с. 208). Смисълът на последното трябва да се изведе от специфичната постановка на ордолибералистите, че винаги „...парите са общоприетото разменно средство“, но не е задължително и винаги да са мярка за стойността (пак там, с. 203 и сл.). Въпросът дали и до каква степен *изведеното* понятие за парична конституция не противоречи на *въведеното* понятие за икономическа конституция има и друго важно измерение - *необходимо ли е при съществуването на икономическа конституция да се обособи и парична конституция?* Очевидно отговорът (на по-късните ординалисти) е *положителен*. При предпоставката на това утвърждение резонно възниква следващ въпрос: *в какво отношение трябва да са икономическата и паричната конституции?* Отговорът е *произведен от съотношението между стопанския и паричния порядък*. По аналогия с предпоставянето на стопанския порядък от икономическата конституция паричният порядък би трябвало да е предпоставен от паричната конституция.

Доколкото паричният порядък е в отношение на подчиненост от стопанския, дотолкова е резонен изводът, че паричната конституция би трябвало да е в отношение на подчиненост на икономическата. Освен това теоретичната постановка на ордолибералистите, че *паричният порядък е интегративна част на стопанския*, налага извода, че паричната конституция, освен в отношение на подчиненост, би трябвало да е и интегративна част на икономическата конституция.

Тези изводи са изключително важни - те дават основната идея, на чиято база може теоретично да се обоснове както *покомпонентната структура на икономическата конституция*, така и *вътрешната ѝ организация (йерархизация)*. Така според ордолибералната доктрина икономическата конституция може да включва парична и друга/други конституции, като първата е определена чрез парите (валутите в специфичния ордолиберален смисъл), а другата/другите - по критерия „разделение на труда“.

Лесно може да се покаже, че подобен подход е непродуктивен. Но по-същественото е, че всъщност няма никаква конкретна необходимост за обособяването на такъв с оглед на конституирането на стопанския ред. Това води до непосредствената констатация, че подходът на ордолибералистите е неправилен. И това е така, защото е допуснато смесване на видовете частични конституции посредством обособяването им чрез различни критерии. Логически издържаният подход е „родът“ (т.е. икономическата конституция) да се да се определи във „видово“ разнообразие (т.е. отделните частични конституции) въз основа на единен критерий. Ценността на нашия анализ е в *доказването на*

вътрешна непротиворечивост при извеждането на частичните конституции чрез алтернативен подход, обособяващ частични конституции, ингредиентни на икономическата. Това е особено важно заключение, необходимо за отговора на въпроса относно формата, в която е възможно/необходимо да се конституира икономическата конституция.

За да се отговори на така поставения въпрос, е необходима по-внимателна интерпретация на възникването на стопанския порядък според ордолибералната доктрина. Във връзка с това трябва да се отбележи, че изграждайки теорията за стопанския ред, Ойкен последователно разглежда стопанския порядък в няколко направления. Така „... според начина на възникване се различават два стопански порядъка – „естествен, спонтанен“ и „изкуствен, създаден“..., като (специално акцентира на това, че) модерният индустриализиран свят повече не допуска спонтанно развитие на своите порядки“ (Ойкен, 2001, с. 120, текстът в скоби и курсивът мои - И.Б.). Нещо повече, след обстоен анализ авторът заключава: „...следователно модерното стопанство се нуждае от стопанска конституция, като е „...необходимо обмислено изграждане на порядъка“ (пак там, с. 379, к. м. - И.Б.). Верен на историческия реализъм и на избрания онтологичен подход, към който неизменно се придържа, той отбелязва, че „...често фактическото състояние на създадените стопански порядки не осъществява устройствените идеи на стопанската конституция“ (пак там, с. 121, к.м. - И.Б.). Затова „... усилията на науката да подготви идейно създаването на функционална стопанска конституция (трябва да) са насочени към оформяне по определен начин на дадеността „правна - социална организация“ (пак там, с. 266, текстът в скоби и курсивът мои - И.Б.). Във връзка с последното в труда „Основни принципи на икономическата политика“ (1952) Ойкен утвърждава, че „...правовата държава може да се реализира в пълен обем само там, където чрез държавноправния ред е претворен „адекватен“ икономически порядък“ (вж. Ойкен, 1995, с. 193, к.м. - И.Б.). Това негово виждане е с особена важност, която се разкрива в няколко направления:

На първо място, въвежда се връзката между целите пред държавната организация и в частност между правовата държава и „адекватния“ икономически порядък. Последният е обусловен от предварително обмислена икономическа конституция, която на свой ред е адекватна, ако отразява равнището на развитие на производителните сили, създаващи материалните основи на държавната организация. С други думи, въвежда се релацията между равнището на развитие на производителните сили и характера на държавната организация чрез икономическата конституция, проявена посредством установения държавноправен ред.

На второ място, методологическата интерпретация на описаната причинност е явна индикация за ползвания метод. Очевидно става въпрос за икономически детерминизъм. Въпросът за метода е от изключително значение при извеждането на понятие за икономическа конституция. Това налага да се отдели специално внимание на този аспект.

От представеното заключение относно метода не може да се изрази съгласие с по-късните изследователи на Ойкен, които смятат, че отхвърляйки методологическия индивидуализъм, той се придържа към своего рода плуралистичен индивидуализъм (Ойкен, 2001, с. 38), а не към стриктно придържане към икономическия детерминизъм. Всъщност по-адекватно е да се говори за *плурализъм в мненията относно метода* (и въобще относно цялостната методология) на Ойкен, тъй като всички опити теорията на реда да се причисли по категоричен начин в едно или друго доктринално измерение винаги биха имали условен характер. Причината за това е, че именно поради видимите провали на съществуващите доктрини и идеологии (по онова време, т.е. 30-те години на XX век) основателите на фрайбургската школа си поставят за цел да разработят *собствен метод*, който, приложен към социалната действителност, да даде необходимия резултат – *рационално обмислен стопански порядък*. В „Нашата програма“⁶ ордолибералистите отбелязват: „... Ние трябва да си проправяме път напред през мъглата от непостижими идеологически концепции към тези съставни факти и условия, които именно са относими към предмета ни на изследване... Всички умозрителни концепции и построения, които днес повече отвсякога играят важна роля в областите на правото и политическата икономия, носят пагубни последствия, влияейки ни в доктринерство и нереалистичност“ (цит по Peacock & Willgerod, 1989).

В търсенията си за „истинен метод (подход)“, респ. „адекватна“ методология, ордолибералистите критикуват историзма (респ. историческата школа), но не отхвърлят значението на историческите факти. Напротив, именно чрез внимателното изучаване на историческата действителност и фактите от историята те разчитат на истинно познание за същността на икономиката, т.е. за определянето ѝ (онтологичен подход). Нещо повече, те смятат „... мнението, че науката трябва да започне с дефиниции (т.е. с понятия) ... (за) неоснователно и вредно“ (Ойкен, 2001, с. 59, текстът в скоби мой - И.Б.).

Във връзка с това Ойкен критикува и политическата икономия: „... Въпросите относно дефинициите и самите дефиниции трябва да изчезнат от началото на националната икономия... По този начин науката изпада в „дълбокомисленост“ и спекулативност и изгубва от поглед реалната икономика... Ние сме в състояние да дадем научни дефиниции едва когато сме навлезли в същината на проблема“ (пак там, с. 58-59). В съответствие с това виждане „...изследванията на предмета водят до резултати, резултатите се представят кратко и ясно в дефиниции, след което отново служат като *инструменти* за по-нататъшни изследвания... едва тогава може да се прецени кои понятия изобщо могат да се използват и какви *нови*, чисто научни *понятия* *трябва да*

⁶ „Нашата програма“ е част от програмния документ на фрайбургската школа „The Ordo Manifesto of 1936“ (вж. Eucken, Böhm & Großmann-Doerth, 1936. Цит. по Peacock & Willgerod, 1989, p. 23 и сл.).

бъдат създадени“ (пак там, с. 59, к. м. - И.Б.).⁷ Затова според Ойкен опитите „... чрез анализ на понятията да се навлезе в същността на стопанството, да се обхване тази същност в дефиниции, в системи от понятия, които се наричат „теории“, и от тях с дедукция да се достигне до конкретни резултати“ (пак там, с. 85) са непродуктивни (дори вредни). С други думи, авторът пледира за *възвръщане на политическата икономия към онтологичните ѝ корени и критикува все по-дълбокото интрофилиране на епистемологичния подход*.

И доколкото „всяка дефиниция съдържа аксиома...“, (то) когато в наука като националната икономия дефинициите се поставят в началото, те всъщност са аксиоми. По-точно псевдоаксиоми“ (Ойкен, 2001, с. 86, текстът в скоби мой - И.Б.). На основата на това виждане Ойкен изказва възражение и *против метода*: „... правейки дедукции от псевдоаксиоматични тези, които се явяват като дефиниции, „понятийните национални икономисти“ злоупотребяват с разума“.⁸ Същевременно според него „...вероятно можем да създадем мисловни модели и в рамките на тези модели чрез различните варианти на една потенция да опитаме да открием връзките, които търсим, но които непосредственото възприятие не ни посочва“ (пак там, с. 75). С други думи, реализмът трябва да е водещ, но работата с мисловни модели е необходим път към познанието. Последното изисква да се въвеждат абстракции, а те трябва да са определени, т.е. дефинирани.

В този оригинален подход обаче определено се открива ако не логическа грешка (противоречие), то със сигурност *логическо противоречие (относно възможната съвместимост)*. И това противоречие не е единствено. *Всъщност цялостната методология на Ойкен е изтъкана от подобни трудно съвместими постановки*. Той например се съмнява дали има обективен закон (закопи), по които се развива историческият процес (респ. стопанството), но същевременно сочи, че „без порядък изобщо не е възможно да се извършва стопанска дейност“ (пак там, с. 116), т.е. в определен смисъл отхвърля икономическия детерминизъм, но пък и не го отрича, а в отделни случаи анализира фактите именно от тази методологична изходна позиция.⁹ Или: „националната икономия като наука трябва да борави с факти от действителността и

⁷ Посоченото е един от добрите примери, описващи същината на онтологичния подход към изследваната проблематика, към който последователно се придържат ордолибералистите, за разлика от епистемологичния, застъпен от англо-американската школа.

⁸ Например аксиомата на Buchanan, че „различните индивиди имат различни интереси и поради това си взаимодействат“ (вж. Ойкен, 2001, с. 87).

⁹ Например „...правният ред... възниква, за да оформи съществуващите икономически факти“, т.е. равнището на развитие на производителните сили, респ. създадените материални основи на обществената организация, са стопанските факти на действителността и като такива са материалната база, над която се *надстроява* правният ред, за да придаде на съществуващия стопански порядък необходимата правнонормативна форма, с което се институционализира и самият правен ред. Трудно може да се намери по-ярък пример, илюстриращ *политикономическата концепция за базата и надстройката*, респ. за проявление на принципа за икономическата детерминираност (вж. Ойкен, 2001, с. 123).

поради това се определя като емпирична наука“, но пък „... емпиризмът (сам по себе си) не успява да опознае реалността“ (Ойкен, 2001, с. 95, текстът в скоби мой - И.Б.). Или, като не отрича специализацията в отделните области на науката, той пледира за фундаментален подход, който налага интердисциплинарен подход към решаване на проблемите на дадеността „правна - социална действителност“, и т.н. Ордолибералистите утвърждават, че „...проблемите на икономическата система могат да бъдат осмислени и решени, ако *реализмът се съвмести с фундаментален начин на мислене*“ (вж. Eucken, Böhm & Großmann-Doerth, 1936. Цит по Peacock, & Willgerod, 1989, p. 26 и сл., к.м. - И.Б.). Последното е търсеният и прилаган от тях фундаментален подход, свеждащ се до съвместното третиране на „... всички политико-правни и политико-икономически въпроси, чиято трактовка трябва да съответства на идеята за икономическа конституция“, който чрез *държавноправния ред* да сътвори „адекватен“ икономически порядък. Така се самоналага *важен аспект* на представения извод на Ойкен, който засяга въпроса *относно юридическата форма на икономическата конституция*.

Това, че „...стопанският порядък и правният порядък не са идентични“ (Ойкен, 2001, с. 123) е ясно, но *кой ред конституира другия порядък, т.е. какво е отношението между двата порядъка?* В отговор на този въпрос след обстоен анализ Ойкен заключава, че „... отношението между стопанския и правния порядък се променя в хода на историята... (и) отсега не е възможно да се каже нещо общо по този въпрос“ (пак там, текстът в скоби и курсивът мой - И.Б.). Например „парите творение на правния ред ли са?“¹⁰ Имайки предвид „декретните пари“, прибързаният отговор на съвременните икономисти най-вероятно би бил, че по определение (декрет – правен акт, съдържащ правни норми и имащ определена йерархична сила) те са творение на правния ред. Теоретиците-икономисти обаче винаги могат да възразят, че по дефиниция „парите са всичко, което се използва *като* пари“, т.е. наред с декретните пари като валута може да функционира всичко, което изпълнява функциите на пари. Нещо повече, самите декретни пари престават да бъдат пари в условия на екстремално висока инфлация (т.нар. бягство от пари).

Все пак отговор на поставения въпрос може да се изведе на основата на внимателен анализ на цялостната теория за реда. Така *стопанските факти в определен исторически момент конституират определен стопански порядък, който се институционализира чрез правните норми. И ако правният порядък не съответства на фактически сложилите се обществени и в частност икономически отношения, фактическият порядък се отклонява от нормативно създадения порядък. Привеждането му в съответствие или по-скоро опитът да се постигне такова съответствие става „... чрез норми и присъди (чрез които) законодателите и правораздаването се опитват да преобразят съществуващия стопански порядък“* (Ойкен, 2001, с. 123, текстът в

¹⁰ Всъщност този въпрос не занимава Ойкен (вж. Ойкен, 2001, с. 207).

скоби и курсивът мои - И.Б.). Доколкото в съвременните икономики е невъзможно спонтанно възникване на реда (както утвърждават ордолибералистите), дотолкова е ясно, че е *необходимо обмислено налагане на определен стопански порядък чрез държавноправния ред* (както изискват ордолибералистите). Това пряко отговаря на въпроса за отношението между стопанския и правния порядък. Ценното в него е загатването на решението и на поставения вече проблем за формата на икономическата конституция. Очевидно *икономическата конституция трябва да се реализира чрез правните норми*.

Всъщност този извод не е неочакван резултат от анализа ни - в предходното изложение той е подсказан чрез характеристиката на икономическата конституция като цялостно политическо решение, във връзка с което беше уточнено, че като такова тя може да се реализира и като вертикална, и като хоризонтална структура. Уточнено беше и това, че ордолибералистите нямат категорична позиция за начина на реализацията (в посочения аспект) на икономическата конституция. Това създава определени трудности. От разпокъсаните постановки на ордолибералистите по проблема по логически път конструирахме твърдение, съответстващо на тяхната доктрина, че наличието на частични порядки не противоречи на възможността за съществуването на частични законодателства, създаващи конкретните частични порядъци, различни от икономическата конституция, но същевременно съставляващи интегративни нейни части. Това твърдение може да послужи за основа на извода, че *икономическата конституция е съвкупност от законодателните решения, уреждаща различни страни на стопанската действителност (т.е. икономическа конституция в широк смисъл)*, или в терминологията на ордолибералистите частични порядъци, но това би било твърде *повърхностно*.

Трябва да се обърне специално внимание на израза *„държавноправен ред“*, чрез който да се реализира „адекватен“ стопански порядък. Противно на фундаменталния подход на Ойкен, *тук се налага анализ именно на понятието, а не на факта*. В немската правна доктрина с *„държавно право“* (Staatsrecht) се означава правният отрасъл, който у нас се определя като „конституционно право“ и въобще: „... поради исторически и национални особености отрасълът, който регулира основните отношения..., в отделните правни системи и държави носи различни наименования: конституционно право (България); държавно право (Германия); конституционно право и политически институции (Франция)“ (Стойчев, 2002, с. 27, текстът в скоби и курсивът мои - И.Б.). Твърди привърженици на идеята отрасълът, уреждащ основните обществени отношения, да се нарича „държавно право“ са немските конституционалисти Paul Laband и Georg Jellinek (вж. пак там, с. 29-30). Правната доктрина в България не ползва този термин по две причини:

- *Първата* е идеологическа - терминът „държавно право“ е реципиран от немската правна доктрина в социалистическите страни (вж. Стойчев, 2002, с.

29). Смяната на държавно-политическото устройство у нас в началото на 90-те години на XX век неизбежно е съпроводена и с подмяна на наименованията.

- *Втората* причина е формалнологическа - в юридическата доктрина се е наложило виждането, че няма „не-държавно право“, т.е. „всяка правна система като цяло и отделните нейни отрасли в определен смисъл са държавно право, тъй като са продукт на държавата“ (пак там, с. 30).

Може да се предположи, че последният аргумент не е убягнал от вниманието на немската юриспруденция, но очевидно не е възприет. Обяснението е просто: „... Езикът сам по себе си не е неутрален към съдържанието на текстовете. Етнолингвистите доказват, че в различните езици *еднаквите понятия* (в смисъл на *еквивалентни буквални преводи*) са включени в много различаващи се системи от асоциации, което диктува (*т.е. налага*) и съвсем различни начини на осмислянето им“ (Нуреев, 2007, с. 157, текстът в скоби и курсивът мои - И.Б.). Затова, за да се разбере съдържанието на понятието „държавно право“ трябва да се проследи неговият генезис. В немската правна доктрина то е формирано под силното въздействие на *Хегеловата философия за държавата*, като на преден план е изведена организацията на държавната власт. Задачата на конституцията е да провъзгласи държавния суверенитет, а държавата да го гарантира *и едва на второ място стои проблематиката с индивида*, тъй като неговият правен статус е произведен от държавата, т.е. *основните му права и свободи са производни* по произход, а не естествени (вж. пак там). Това обяснява не само използваната различна терминология, респ. влаганото съдържание, но дава още една възможност да се прозре и теорията за стопанския ред като властова теория, каквито са множеството прочети на ордолибералната доктрина. Всъщност такова понятиено „разминаване“ е налице *не само между отделните национални правни доктрини*, но и в икономическата доктрина, например „национална икономия“ (Германия), „политическа икономия“ и „икономикс“ (англо-американска традиция).

От предходния анализ се вижда, че е възможно *юридическата форма на икономическата конституция* да се изведе като съвкупност от законодателните решения, създаващи частичните порядъци (т.е. в широк смисъл). Текущият анализ обаче показва, че изискването за реализация на „адекватен“ стопански порядък чрез държавноправния ред всъщност означава конструирането му на основата на конституционноправен принцип (т.е. икономическата конституция да се определи в тесен смисъл). Тук трябва да се открие още една връзка - чрез държавноправния ред се установява и т.нар. форма на държавата. В юридическата доктрина това понятие е родово, а видовете проявления са в добре познатите ни понятия „република“, „монархия“ и т.н., които на свой ред се подразделят на „унитарна“, респ. „федералистична“, или „президентска“, „парламентарна“ и т.н. Последните предпоставят вида на избирателната система. Интерпретацията по Beard от своя страна (Беев, 2017, с. 136) показва, че и формата на държавната организация, и видът на избирателната система (както и правомощията на изпълнителната и съдеб-

ната власт) са детерминирани от равнището на развитие на производителните сили (икономически детерминизъм). Следователно *политическата конституция е генетично предопределена от фактичката икономическа конституция*. Каквато е степента, в която политическата конституция (в хода на конструирането ѝ) отчита „фактичката“, т.е. фактически сложилите се стопански отношения, в тази степен ще се предпостави и „адекватният стопански порядък“. Съобразно последното *икономическата конституция трябва да се зададе с конституционни разпоредби, т.е. със самата конституция в собствения смисъл на думата (тесен смисъл)*.

По-задълбоченият анализ показва, че *вторият извод не противоречи на първия, но обратното не е вярно*. С други думи, единственото възможно и непротиворечиво съчетание на двата извода относно юридическата форма на икономическата конституция води до разбирането, че *икономическата конституция като зададена със самата конституция може да се доразвие в законодателството, създавайки секторни (частични) конституции, които генерират съответните инаргradientни частични порядки, вплетени в и подчинени на единното цяло – конституционализирания стопански порядък*.

Отнесен към разрешението, произтичащо от доктрината на англо-американската школа, този въпрос получава почти идентичен отговор – теоретиците на тази школа не изискват, но и не изключват секторните конституции (фискална, парична и пазарна) да имат и конституционна кодификация. Подобно на ордолибералистите, представителите на англо-американската школа нямат категорично изразено становище по проблема, засягащ юридическата форма на икономическата конституция просто защото те не работят с такова понятие.¹¹ Остава косвеният подход към проблематиката, а именно *да се отговори как паричната, фискалната и пазарната конституции се съотнасят със самата конституция* и по-конкретно, дали те трябва са секторни конституции, имащи опора в конституционните текстове.

Отговорът на поставения въпрос е предпоставен от съдържанието, което англо-американската традиция влага в понятието „конституция“. За английската правна доктрина е общоизвестно, че *отсъства единен юридически акт, определен като „конституция“*, за разлика от немската (принадлежаща към т.нар. континентална правна система) или дори американската правни доктрини. В този смисъл *изискването икономическата конституция да е интегрирана в самата конституция* (отнесено в частност към английската правна действителност) е *non sense*. Това може да се възприеме и като една от причините, поради която англо-американската школа за разлика от ордолибералистите не ползва такова събирателно понятие като „икономическа конституция“. Но това обяснение е

¹¹ Действително Posser (2014, с.2-3), който е представител на англо-американската школа, ползва понятие „икономическа конституция“, но определението, дадено от него, по нищо не се различава от „представата за конституционния икономикс по McKenzie (вж. Беев, 2017, с.138-139), а именно „... като властови ограничения“.

само „върхът на айсберга“. Същностното обяснение налага по-задълбочен прочит на понятието за конституция в англо-американската икономическа доктрина.

Понятието „конституция“ (*constitution*) е определено от Buchanan (1962) по следния начин: „... Под този термин ние разбираме набор от предварително съгласувани правила, по които се осъществяват последващи действия“ (вж. Brennan & Tullock, 1962, p.xvii. Цит. по Нобелевские лауреаты по экономике..., 1997, с. 35). Авторът указва, че на първоначален конституционен стадий тези правила са определени по правилото на единогласието, но въпросът къде са закрепени те (т.е. как са кодифицирани) не е сред съществениите, които го занимават. Така, веднъж интерпретирайки конституционните правила като резултативни на конституционен дебат, се подразбира кодификацията им в конституционен текст (т.е. в конституцията в собствен смисъл); друг път (и по-често) се говори за правила, реферирайки конкретни области на законодателството, т.е. подразбирайки подконституционно равнище на кодификация. По този начин Buchanan изразява по косвен начин позиция, че *конституирането на икономическите отношения може да се проведе на две равнища* – както в самата конституция, така и чрез отделното законодателство. С други думи, „конституцията“ на икономическите отношения има *два аспекта*:

- единият - конституционен в собствен смисъл, т.е. кодифицирани (респ. и конституирани) в конституцията;
- другият - също конституционен, но разбран като конституиращи правила изобщо, т.е. и на равнище отделно законодателство (освен в самата конституция).

Състоянието на теорията по въпроса за равнището на кодификация на икономическата конституция е идентично и при ордолибералната, и при англо-американската школа.

Действително Brennan и Buchanan (1980, p. 5) определят конституцията малко по-пълно в сравнение с представената дефиниция от 1962 г. като „...набор от правила или *социални институции*, в рамките на които индивидите си взаимодействат“ (к.м. – И.Б.), като акцентът е поставен върху разбирането за „*правила на играта*“ според теорията на *игрите*. Терминът е интерпретиран и по отношение на определението „социални“, като е уточнено, че то *трябва да се разбира и като „политически“* (вж. пак там), т.е. конституцията е определена като *набор от правила или политически институции*.

Сравнителният анализ на двете алтернативни определения (респ. от 1962 и от 1980 г.) показва висока степен на съдържателно сходство. В този смисъл и второто определение е нискоинформативно относно равнището на кодификация, т.е. и при него остава неопределеността по отношение на установяването на конституционните правила. Интересен е паралелът с *първоначалното подзаглавие* на труда на Buchanan и Tullock „The Calculus of Consent“ (1962) – „An Economic Theory of Political Constitution“. Доколкото политическата конституция е само една и това е конституцията в собствения смисъл на думата, то би трябвало да се подразбира, че *наборът от правила трябва да е кодифициран*

именно на конституционно равнище. Но фактът на *замяната* - вместо „An Economic Theory of Political Constitution“ като подзаглавие да се избере „Logical Foundations of Constitutional Democracy“, очевидно е мотивиран от по-дълбоки освен изтъкнатите от авторите причини (че „понятието „икономически“ се употребява фриволно“). Те са свързани именно с анализа, основан на методологическия индивидуализъм, приложен едновременно и в политическата, и в икономическата сфери на човешката дейност. *Този подход обективно налага придържането към по-широки възможности за кодификация на правилата на играта* – както на конституционно, така и на равнище отделни закони (т.е. в англо-американската доктрина икономическата конституция трябва да се разбира в широк смисъл).

Този подход на възможно най-широко определяне на икономическата конституция дава възможност за ползването на други термини, които по-адекватно съответстват на тази по-широка интерпретация, като: „конституционен контекст“ (constitutional context) или „конституционна перспектива“ (constitutional perspective). В труда си Brennan и Buchanan (1985, р. xvii) определят конституционния контекст като „... адекватна (или съответна, в зависимост от превода) структура от правила“ (текстът в скоби и курсивът мои - И.Б.). Това дава възможност да не трябва да се уточнява на какво равнище са кодифицирани тези правила чрез ползването на определението „съответстваща“. *В такъв смисъл* правила с фундаментално (или още системообразуващо) значение, изискващи широк обществен консенсус, могат да се кодифицират с политическата конституция. И обратно, правила с процедурен характер или такива, операционализиращи конституционните разрешения, могат да се кодифицират чрез законодателни актове от по-ниско равнище. Това е възможен, но не задължителен, подход при определянето на икономическата конституция. Ето защо с определението „съответстващи“ става възможно анализът да се прилага както към политическите правила (например диктатура или демокрация), така и към икономическите (с оглед на степента на конкурентност и/или сферата на въздействие - фискална, монетарна). По този начин се получава специфичният за англо-американската школа „микс“ (например правителствен фискален монопол, паричен монопол и т.н.), който е съответстващ на подбрения подход – методологическия индивидуализъм.

„Бягството“ от стриктна дефиниция, наложено от необходимата кохерентност на доктрината им, изграждана на основа на методологическия индивидуализъм, обаче води до теоретични разрешения, които трудно могат да се възприемат. Brennan например посочва, че „... не във всички случаи е необходимо тези правила да бъдат *писани* – те просто могат да бъдат *неформални конвенции*“ (вж. Brennan, 1984, р. 119, к.м. – И.Б.).¹² Чрез подобен

¹² Цитираното виждане дава възможност анализът да се развие и в насока „писани/неписани“ конституции. Този аспект не представлява интерес, доколкото мнението на Ойкен, че съвременността не допуска „самопроизволен ред“, е възприето изцяло.

методологичен подход теоретиците на англо-американската школа обосновават визириания извод, като оставят много широки възможности за кодификация. Безспорно това разрешение е доста „удобно“, но едва ли е възможно без-уговоръчно да се определи и като най-правилното, *защото липсата на указание за изискуемото равнище на кодификация на практика маргинализира икономическата конституция.*

В обобщение трябва да се отбележи, че ордолибералистите успешно защитават необходимостта от икономическа конституция, на чиято основа да се постанови съзнателно изграден стопански порядък, но не я изследват като самостоятелен феномен, а я ползват като инструментално понятие за изграждането на теорията за стопанския ред. Формата и съдържанието на икономическата конституция може да се изведе от ордолибералната доктрина единствено на основата на логическа реконструкция. В резултат от това усилие става ясно, че икономическата конституция в ордолиберален смисъл би трябвало да е конституционно кодифицирана. Същевременно избраният от тях подход при определянето на отделните (частични) порядъци не позволява стриктното определяне и на частичните конституции, от които те би трябвало да възникват (с изключение на паричния порядък).

Приносът на теоретиците от англо-американската школа е тъкмо в този очертан „пропуск“ на представителите на фрайбургската школа. Те аргументирано защитават съществуването на относително самостоятелни структури, определени от тях в термините „пазарна“, „парична“ и „фискална“ конституции, но никога не ги обвързват в логическото единство на икономическата конституция, до абстрактното извеждане на която те така и не достигат.

Причината за това състояние на икономическата доктрина е стремежът към „чист“ доктринален подход (и при ордолибералната, и при англо-американската школи), базиран или само на методологическия индивидуализъм, или единствено на частния за ордолибералната школа фундаментален подход.

Очевидно това преднамерено „избягване“ на възможностите, предоставяни от съответния алтернативен подход, не позволява нито теорията за реда, нито икономическата теория за конституцията да разгърнат потенциала на концепцията за икономическа конституция и да я изведат на ново качествено равнище в измерението на ясно обособена частна (за отделните доктрини) *теория за икономическата конституция.* Във връзка с това се налага референциране на изводите от анализа в предходната част на изследването (Беев, 2017, с.135 и сл.), който завършва с обобщение относно ограничеността на алтернативното прилагане на методологическия индивидуализъм и на фундаменталния (за ордолибералистите) изследователски подходи. Тук се застъпва виждането, че двата подхода не трябва да се противопоставят, а да се съчетаят. Направеният анализ при изследването на терминологичната реинтерпретация (по Buchanan) показва, че това е невъзможно, но само в случаите, когато се прилагат едновременно и еднопорядково към изследвания обект (Беев, 2017,

с. 125 и сл.). С други думи, когато алтернативните подходи се използват при ясен критерий за равнището и насочеността на изследването, приложено към обекта (конституцията), недопускащ възможност за „смесване“ (т.е. за едновременно приложение), може да се постигне методологически дуализъм, който е вътрешнонепротиворечив. В този смисъл избраният тук изследователски подход е дуалистичен и представлява съчетание между методологическия индивидуализъм и икономическия детерминизъм.

Очертаното има и друг важен прочит. По същество това е доказателствената процедура (по-скоро логиката при провеждането ѝ), основана на диалектическия подход:

- Тезата е „сепаративизъм“ (разделност), т.е. методологическият индивидуализъм и икономическият детерминизъм не могат да се съчетават в единно изследване на обекта.

- Антитезата е „монизъм“ (единност), т.е. методите могат непротиворечиво да се съчетават за единно изследване на обекта.

Така чрез опозицията „теза - антитеза“ се постига следното: „синтез“ (в смисъла на ново знание) / „дуализъм“ (двойственост), т.е. методите могат да се съчетават непротиворечиво при единно изследване на обекта, но последователно и на различно равнище.

Това заключение дава възможност за последователно изграждане на теория за икономическата конституция. А такава необходимост има. В практически аспект тя е предпоставена от нуждата (перифразирайки Ойкен, в съвременните икономики е *наложена* от необходимостта) за съзнателно, целенасочено, рационално създаване на адекватен стопански порядък. В теоретично измерение тази необходимост е наложена от успешно поведеното дегенеративно проблемно отнемстване, рушащо „твърдото ядро“ на концепцията на Buchanan (Беев, 2017, с. 138, 142 и 145). При така очертаните възможности една бъдеща теория за икономическата конституция е възможна и необходима.

Използвана литература:

Беев, И. (2017). Икономическа теория за конституцията Англо-американската школа - Икономическа мисъл, N 3.

Миркович, К. (2009). Стопанство и икономика. УИ „Стопанство“.

Неновски, Н. (2007). Паричният ред. „Сиела“.

Нуреев, А. (ред.) (2007). Социальное рыночное хозяйство: концепция, практический опыт и перспективы применения в России. ГУ-ВШЭ.

Ойкен, В. (2001 [1939]). Основи на националната икономия. „ЛИК“.

Ойкен, В. (1995). Основные принципы экономической политики. „Прогресс“ [Eucken, W. (1952). Grundsätze der Wirtschaftspolitik].

Стойчев, Ст. (2002). Конституционно право. „Сиела“.

Шуллер, А., Х. Круссельберг (2006). Основные понятия теории хозяйственного порядка и политической экономики. „Экономика“ [Schüller, A. & Hg. Krüsselberg (2004). Grundbegriffe zur Ordnungstheorie und Politischen Ökonomik. Marburger Gesellschaft].

Нобелевские лауреаты по экономике. Джеймс Бьюкенен (1997). „Таурус Альфа“.

Brennan, G. (1984). Constitutional Constraints on Fiscal Powers. – In: Constitutional Economics. „Lexington Books“.

Brennan, G. & G. Tullock (1962). The Calculus of Consent: Logical Foundations of Constitutional Democracy. Cambridge University Press.

Brennan, G. & J. Buchanan (1980). The Power to Tax: Analytical Foundations of a Fiscal Constitution. Cambridge University Press.

Brennan, G. & J. Buchanan (1985). The Reason of Rules: Constitutional Political Economy. Cambridge University Press.

Cruz, J. (2002). Between Competition and Free Movement: The Economic Constitutional Law of the European Community. Hart Publishing.

Eucken, V., F. Böhm & H. Großmann-Doerth (1936). Ordnung der Wirtschaft; възпроизведен по *Peacock, A. & H. Willgerod* (1989). Germany's Social Market Economy: Origins and Evolution. Palgrave Macmillan.

Peacock, A. & H. Willgerod (1989). Germany's Social Market Economy: Origins and Evolution. Palgrave Macmillan.

Posser, T. (2014). The Economic constitution, Oxford Press.

Tordoir, S. (2016). Sentinel of the Monetary Order: Ordoliberalism and The Making of the German Bundesbank, <https://www.aeaweb.org/conference/2016>

Vanberg, V. (2011). The Freiburg School: Walter Eucken and Ordoliberalism. Freiburg Discussionpapers on Constitutional Economics.

4.IV.2017 г.

Илия Плошakov*

ПОЯВАТА НА ФИНТЕХ ФИРМИТЕ – ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВО И ШАНС ЗА БАНКИТЕ

Анализирано е влиянието на информационните технологии и на съпроваждащата ги дигитализация на обществения живот върху дейността на банките. Широкото навлизане на информационните технологии във всекидневията на хората и спадът на доверието към банковите институции вследствие на финансовата криза от 2008 г. в САЩ водят до трансформация в начина на възприемане и предоставяне на финансовите продукти и услуги. В резултат от тази промяна се появяват финансово-технологичните фирми (ФинТех), които предлагат еквивалентни на банковите продукти и се превръщат в директен конкурент на банките. Във връзка с това са изследвани специфичните особености на ФинТех фирмите, чрез които техният бизнес-модел се разграничава от този на банките.¹

JEL: G20; G21; O16

Ключови думи: финансово-технологични фирми; дигитализация; банки; финансова криза

Икономическата сила на дигитализацията като предпоставка за появата на ФинТех индустрията

Началото на втората индустриална революция

С появата на интернет и развитието на комуникационните и информационните технологии в обществото се създават предпоставки за промени както в социален, така и в икономически аспект. Най-показателно в това отношение е все по-широкото навлизането на мобилните телефони и на интернет в обществения живот. Докато през недалечната 1996 г. в употреба са били само 145 млн. мобилни телефона в света, през 2016 г. техният брой надхвърля 7 млрд.² Друг пример за дигитализацията на обществото е увеличаването на числеността

* Докторант в УНСС, катедра „Финанси“, i_ploshtakov@yahoo.com

¹ Ilija Ploshtakov. THE EMERGING FINTECH COMPANIES - CHALLENGE AND CHANCE FOR BANKS. *Summary:* The influence of information technologies and the accompanying digitalization of the public life on the activities of the banks is analyzed. The widespread penetration of information technology in people's daily routine and the decline in confidence in banking institutions as a result of the 2008 financial crisis in the United States have led to a transformation in the way financial products and services are being adopted and delivered. As a result of this change, financial and technological firms (FinTech) appear to offer equivalent banking products and become a direct competitor of banks. In this connection, the specificities of FinTech companies are examined, by which their business model is distinguished from that of the banks. *Keywords:* FinTech; digitalization; banks; financial crisis.

² <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/2995/umfrage/entwicklung-der-weltweiten-mobilfunkteilnehmer-seit-1993/>

на населението, имащо достъп до интернет - през 2000 г. едва 415 млн. човека имат възможност да ползват интернет, а през 2016 г. те са вече близо 3,5 млрд.,³ т.е. почти половината население на планетата.

Интернет, или т. нар. виртуална мрежа, възниква през 70-те години на миналия век в епохата на студената война, когато Министерството на отбрана на САЩ разработва проект, целящ да свърже големите и скъпоструващи тогава компютърни системи, за да се увеличи тяхната мощност. Идеята е по този начин да се създаде своеобразна разделна комуникационна система, т.е. отделни една от друга компютърни системи, свързани помежду си, които в случай на ядрена война да позволят осъществяването на безпроблемна комуникация между съюзниците и преразглеждането на тяхната тактика.

Отварянето на интернет платформата бележи началото си от 1990 г., когато Американската академия на науките (National Science Foundation) разрешава тя да бъде използвана и за комерсиални цели.⁴ Възможността интернет да се ползва и в икономическата сфера създава условия за коренни промени в нея.

В книгата си „Втората машинна епоха“ американският професор по икономика с датски произход в Масачузетския технологичен институт Erik Brynjolfsson и неговият колега Andrew McAfee посочват, че благодарение на новите технологии човечеството навлиза в една „втора индустриална епоха“. Според тях за интелектуалното развитие на хората новите технологии постигат това, което парната машина и свързаните с нея технически разработки извършват по отношение на мускулната сила по време на индустриалната революция. Индустриалната революция води не само до масово използване на машини, но и до коренна промяна на цялата структура на обществото. Тя допринася за съществени подобрения в живота на хората и за повишаване на техния жизнен стандарт. Поглеждайки назад в историята, се вижда, че тези подобрения не са настъпили веднага и изведнъж – за тяхната реализация са били необходими няколко десетилетия. Авторите подчертават, че по тази логика е нормално да отнеме известно време, докато съвременните дигитални технологии се усъвършенстват и се превърнат в новия импулс на икономическото развитие. Ето защо, подчертават авторите, е важно да се отбележи, че се намираме едва в началото на втората икономическа революция, която за разлика от първата ще бъде не индустриална, а дигитална (вж. Brynjolfsson & McAfee, 2014, р. 7-9). Факт е обаче, че вече съществуват безпилотни коли и самолети, макар все още да не са навлезли в масова употреба в обществото. Извършват се сложни медицински операции с помощта на роботи. Чрез различни тестове, например при играта на шах или на „го“,⁵ изкуственият интелект показва, че притежава огромен потенциал.

³ <http://de.statista.com/statistik/daten/studie/186370/umfrage/anzahl-der-internetnutzer-weltweit-zeitreihe>

⁴ <https://de.wikipedia.org/wiki/Internet>

⁵ Показателен е случаят, когато при игра на „го“ (която се смята за най-комплексната в света) компютърен алгоритъм на Гугъл побеждава убедително в три партии световния шампион Ле

Навлизането на дигиталните технологии в живота води до съществени промени в досегашните порядки и норми, които трябва да бъдат подложени на критичен анализ. От икономическа гледна точка дигитализацията може да бъде приветствана, защото предоставя необходимите за една система иновативни импулси и допринася за засилването на конкуренцията при предлагането на продукти и услуги, насърчавайки предприемаческия и творческия дух, тъй като инвестиционните разходи в новата дигитална ера са по-ниски в сравнение с тези през индустриалната епоха. Дигиталните технологии оказват позитивен ефект върху ефективността и ефикасността на различни процеси, което предизвиква значителни промени в съществуващите навици и начин на мислене.

Същевременно обаче дигитализацията крие и някои социални рискове. Автоматизацията на голяма част от процесите в различни сфери на икономическия и обществен живот може да доведе до закриването на работни места и до изчезването на редица професии. В някои магазини например вече е отпаднала нуждата от касиери, защото разполагат с касови автомати, използвани от клиентите, за да платят сами напазаруваните стоки. В редица скандинавски страни пък вече има хотели без рецепция, където чекирането става посредством изпратен код по текстово съобщение на телефон или имейл.

Анализирайки последствията от дигитализацията, Stephan Dörner посочва, че най-силно засегнати от нейното развитие ще бъдат нискоквалифицираните дейности и професии. Колкото даден вид дейност или труд е по-комплексен и следователно по-високо заплатен, толкова по-трудно ще бъде да се автоматизира. Прогнозите са, че след около 20 години около 50% от сегашните работни места в развитите страни (например Германия и САЩ) вероятно ще бъдат заемани от роботи (вж. Dörner, 2016). Допълнителен риск от дигитализацията е и евентуалното разрастване на т.нар. сенчесто банкиране в банковия сектор. Опасността тук произтича от това, че неговото развитие нерядко е съпътствано от създаването на нови иновативни финансови конструкции и продукти на базата на дигиталната еволюция, за които обаче все още не е въведен постоянен регулативен контрол.

Финансовите услуги и банките

С навлизането на дигиталните технологии традиционната банка с предоставяните от нея познати финансови услуги ще се превърне в дигитална платформа, в която може да се влиза чрез интернет. Няма да е нужно да се използват таксите, градският транспорт, собственият автомобил или каквото и да е транспортно средство, за да се стигне до клона на най-близката банка и да се свърши съответната работа. Проучване на Немския институт за доверие

Седол, което изненадва дори експертите (вж. <http://www.sueddeutsche.de/wissen/kuenstliche-intelligenz-mensch-unterliegt-maschine-computer-gewinnt-das-komplexeste-spiel-der-welt-1.2904384>).

и сигурност в интернет (DIVSI) показва, че според все повече хора интернет намира трайно място в тяхното ежедневие - 61% от анкетираните заявяват, че не могат да си представят живота без него.⁶ Достъпът до интернет и дигиталните технологии дава възможност хората да се информират по-бързо и по-ефикасно, да сравняват предлаганите финансови услуги по различни критерии и да избират по-лесно най-подходящия за тях продукт. Това води до намаляване на асиметричната информация на финансовия пазар и до по-ефикасното му функциониране. За засиления интерес и нуждата от повече информация е показателно нарастването на броя на търсенията в дигиталната мрежа – докато през 2000 г. са регистрирани средно на ден 60 млн. търсения, през 2014 г. те са над 5,7 млрд.⁷

В ролята си на финансови интермедиатори банките имат за цел не само да посредничат в търсенето на парични средства, но и активно да подпомагат своите клиенти в намирането на информация, т.е. те са както посредници при финансовите операции, така и интермедиатори на информация. Съществена част от основната им дейност се състои в ефективното разпределение на финансовите ресурси с помощта на рисковия анализ и мениджмънт, които от своя страна се основават върху ефективната преработка на информация. За услугата, която предлагат, и за начина, по който съдействат на домакинствата и фирмите, банките получават възнаграждение под формата на такси и комисиони, като по такъв начин реализират информационно базирана печалба. С други думи, ползата, която те генерират на пазара, се състои в това да превърнат информацията и произтичащите от нея резултати и познания в продукти и услуги, задоволяващи потребностите на клиента.

Проникването на дигитализацията в различните сфери на обществения живот води до промяна в предпочитанията и във вида на желаните от потребителите финансови услуги. Използването на интернет улеснява домакинствата и фирмите в събирането и анализа на нужната им информация - съществуват множество, дори и безплатни, блогове и портали, където всеки човек може да намери необходимата му специализирана информация и да сравни предлаганите от отделните банки услуги. В някои социални платформи даже е възможна пряка консултация и обмен с експерти. Всичко това води до намаление на информационно базираната печалба на банките, тъй като част от съответната важна финансова информация, например курсове на акции и облигации, лихвени проценти и т.н., става общодостъпна през интернет. Това увеличава изискванията на клиентите към техните банки – те очакват все по-персонализирана информация и по-високо качество на консултиране (Darp, 2014, p. 17).

Традиционните банки са изправени пред предизвикателството на дигитализацията, което налага възможно най-бързо да се приспособят към променящи-

⁶ <http://www.presseportal.de/pm/103608/3364471>

⁷ <http://www.statisticbrain.com/google-searches/>

те се изисквания към тях. Проучване сред банковите директори в САЩ показва, че дигиталните технологии стават все по-важни в процеса на вземане на решения за развитието и стратегията на техния бизнес-модел. При 45% от банките в дневния ред на всяка среща на управителния съвет е включена точка за дигиталните технологии, в половината от банките най-малко един от членовете на управителния съвет е с технически професионален опит в тази област, а повече от три четвърти от анкетираните банки планират да увеличат инвестициите в такива технологии (вж. Bank Director, 2015, p. 2).

Промените в икономическата конюнктура на финансовия сектор и предизвикателствата на дигитализацията водят до появата на нови финансови посредници - т.нар ФинТех (FinTech) фирми, които поставят основата на ФинТех индустрията. Това е напълно обяснимо – след като достъпът до информация вече не е толкова скъп, а преносът става мигновено чрез интернет, се създават условия за появата на нови посредници, които да конкурират банките.⁸ ФинТех индустрията дори изгражда и собствена платежна система с виртуална валута - bitcoins, която оспорва идеята за парична политика и за присъствието на централна банка. Тази валута служи за разплащателно средство и при нея няма нужда от финансови интермедиатори, каквито са банките, а цената се определя единствено от търсенето и предлагането. Интересна характеристика на виртуалната валута е, че всеки може да я произвежда сам, като предостави изчислителната мощ на своя компютър, необходима за функционирането на системата. С увеличаването на участниците в системата се повишава и трудността за генерирането на нови bitcoins, тъй като максималният им брой е ограничен. Системата функционира на принципа peer-to-peer (P2P), т.е. всички транзакции се осъществяват между самите участници без посредничеството на трета страна. По този начин транзакциите се извършват много бързо и без транзакционни разходи. Друго съществено предимство е, че поради използването на криптографски техники е изключено фалшифицирането на сделките и създаването на фалшиви bitcoins.⁹ Въпреки посочените плюсове обаче bitcoins иновацията крие опасности за бъдещото функциониране на икономиката и на обществото. Премахването на банките от икономическия живот, отпадането на различните валути и отнемането на инструмента на паричната политика правят икономическото развитие неконтролируемо, криещо рискове от кризи, които впоследствие трудно могат да бъдат потушени поради липсата на лостове за външна намеса в системата.

⁸ Повратна точка в развитието на пазара на финансови услуги е осъществената трансформация от аналогови сигнали в дигитални данни, която допринася за появата на дигиталната структурна парадигма във финансовия сектор. Това позволява данните да бъдат освободени от носещата среда (например дискета или диск) за по-нататъшна обработка и съхранение без значителна загуба в качеството им. През последните 30 години цената на един гигабайт памет намалява от 437,500 USD през 1980 г. на 5 цента през 2013 г. (вж. Darp, 2014, p. 6).

⁹ Вж. https://de.wikipedia.org/wiki/Bitcoin#cite_note-Nakamoto.P2PFoundation-18

ФинТех фирмите

Идея и особености на тяхното съществуване

Терминът „FinTech“ е абривиатура за финансова технология, която се прилага при обработката на финансова информация и служи при извършването на различни видове финансови услуги. Той се използва за първи път в началото на 90-те години на миналия век от Citibank при наименоването на проекта „Financial Services Technology Consortium“, имащ за цел да насърчи финансово-техническото сътрудничество с други фирми (вж. Hochstein, 2015).

Поглеждайки назад в историята, се вижда, че банките винаги са вървели ръка за ръка с новите технологии. Изследователите в сферата на финансите от университетите в Хонконг и Сидней Douglas W. Arner, János Barberis и Ross P. Buckley проучват ретроспективно взаимовръзката между банките и новите технологии и стигат до извода, че в това отношение могат да бъдат разграничени три финансово-технологични еволюционни периода. *Първият* се характеризира с навлизането на изчислителните устройства в банките (калкулатора, а по късно и компютъра). Тука трябва да се отбележи и появата на банкомата, който Paul Volker (президент на FED през 1979-1987 г.) определя като най-съществената финансова иновация в края на миналия век, създаваща огромни улеснения за хората. Тази епоха на финансово-технологичната взаимовръзка между банките и новите технологии, която се обозначава като FinTech 1, е най-продължителна - над 100 години (между 1866 и 1987 г.) Появилите се по това време технологии като телеграфа, жп линиите, параходите и т.н. подкрепят финансовите взаимовръзки между различните държави, което позволява по-бързото предаване на финансова информация, осъществяването на сделки и плащания по целия свят. През този период важна роля изиграва също и възникването на клиринг системата (Clearing House Interbank Payments System), която в началото на 70-те години на XX век от телеграфна се превръща в електронна, както и на системата за световна междубанкова финансова телекомуникация (SWIFT), целяща да свърже системите за вътрешни плащания на отделните държави.

Вторият период - FinTech 2, е значителни по-краткотраен - от 1987 до 2008 г. Той се характеризира с обширната дигитализация на процесите в банките, които все по-интензивно използват новите технологии при предлагането на финансови услуги и продукти. Финансовите институции се фокусират върху въвеждането на компютризирани системи за търговия, които купуват и продават самостоятелно въз основа на предварително зададени нива на цените. Утвърждава се и компютризирането на сложните системи за управлението на риска в банките. През този период се заражда и онлайн банкирането, въведено от американската финансова институция Wells Fargo през 1995 г. Във Великобритания се появяват първите банки без физически клонове като Ing Direct и HSBC Direct.

Третата фаза, свързана с развитието на взаимовръзката между банките и новите технологии, започва от 2009 г. и продължава до наши дни. При нея досегашната парадигма банките да използват новите технологии за оптимизиране на процесите на предоставяне на нови и по-добри финансови продукти и услуги се променя - появяват се финансово-технологични фирми, които започват да предлагат същото като банките и се превръщат в техни конкуренти. По този начин се пречупва теоретичната парадигма, че в капиталистическата икономика единствено банките решават кой проект да бъде финансиран. Реалният сектор (който, както е известно, е водещият за една икономика, докато финансовият трябва да я следва - вж. Пешев, 2015, с. 53) получава допълнителен източник на финансиране. Преминването към този стадий настъпва с промяната в разбиранията на хората за това кой има ресурсите и легитимността да предоставя финансови услуги. Макар че е трудно да се определи как и къде започва тази тенденция, може да се каже, че световната финансова криза от 2008 г. представлява превратна точка и катализира растежа на FinTech 3. Проучване от 2015 г. показва, че в САЩ, където тя възниква, нивото на доверие в технологичните фирми, обработващи финансите, е не само във възход, но всъщност надхвърля доверието към банките (вж. Amer et al., 2015, p. 1-15).

FinTech 3 формира ново разбиране за ролята на финансовите технологии в дигиталния финансов свят. Както беше посочено, с термина „ФинТех“ се обозначават новопоявили се финансово-технологични фирми (Start-Up), които, подобно на банките, поемат ролята на финансови посредници. Те разполагат с иновативна технология, имат гъвкава организационна структура и са само частично регулирани в сравнение с традиционните банки. Трябва им по-малко, но по-специализиран персонал и малка физическа инфраструктура. ФинТех фирмите революционизират предлагането на банкови продукти чрез нови уникални открития на мобилния и онлайн потребителски интерфейс. Те предлагат не само стари утвърдени продукти по нов начин, но и развиват нови вид услуги като транснационалните peer-to-peer плащания (P2P), микрокредитите и инвестиционните платформи, управлявани от роботи (известни като робо адвайзинг, където роботи управляват събраните средства и според зададени критерии определят в какво и как да бъдат инвестирани). Всички тези процеси са основани на математически алгоритми и не се изисква почти никаква човешка намеса.

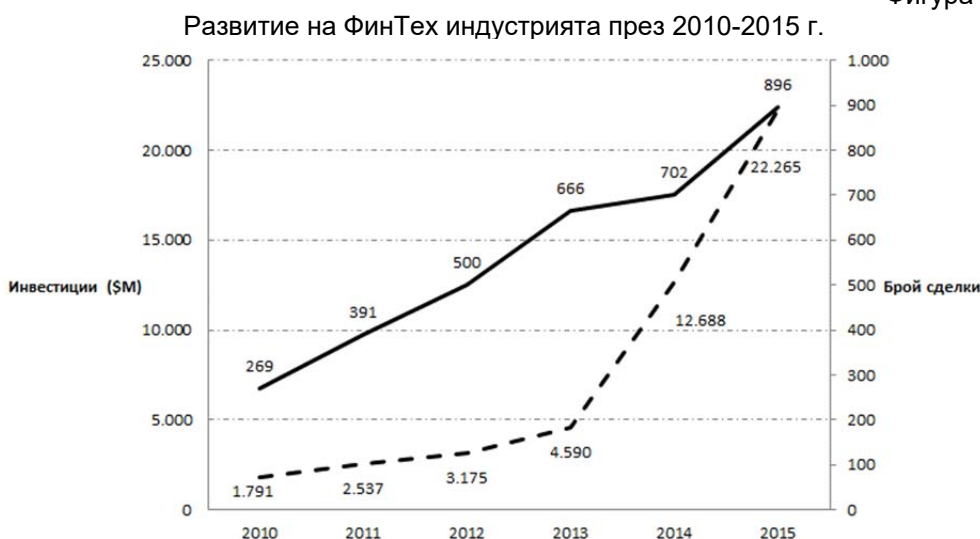
Бизнес-моделът на „ФинТех“ фирмите се характеризира с фокусирането им върху отделни членове от веригата с финансови услуги, като за разлика от банките в повечето случаи те предлагат само един вид услуга или продукт. В центъра на вниманието на такива фирми стои преди всичко процесът на извършване на плащания, което се дължи на ниските бариери за навлизане в тази ниша и на огромното количество подобни сделки. Около една четвърт от тях са активни в сферата на платежните операции, като най-голям е растежът при дебитни и кредитни плащания през смартфон и таблет.

Друга съществена черта на ФинТех фирмите е, че те са активни предимно в сегмента с частни клиенти и имат значителен неизползван потенциал при

бизнес-клиентите. Основната причина за това е, че за да се навлезе в сегмента с частни клиенти, не са необходими големи специфични умения, тъй като повечето хора имат сходни представи за това от какъв финансов продукт или услуга се нуждаят и биха използвали. В сравнение с тях бизнес-клиентите имат индивидуални специфични изисквания, които трябва да бъдат разгледани поотделно. Тук не е достатъчно само продуктът или услугата да са по-евтини, по-удобни или по-лесни за употреба. За обслужването на бизнес-клиенти е необходима добра маркетингова политика, то изисква да се познават много и специфични нюанси, свързани с техния бизнес, да се инвестира повече време в индивидуално търсени продукти, както и да се изгради тясноспециализиран екип (вж. Drummer et al., 2016, p. 2-3).

На фиг. 1 е представена динамиката във ФинТех сектора на базата на инвестициите в него и броя на сключени сделки през периода 2010-2015 г.

Фигура 1



Източник. Собствени изчисления по данни от https://www.accenture.com/t20160724T221504__w__us-en/_acnmedia/PDF-26/Accenture-FinTech-New-York-Competition-to-Collaboration.pdf

Многообещаващото развитие на ФинТех индустрията я превръща в един от секторите с огромен бъдещ икономически потенциал. През разглеждания период (2000-2015 г.) инвестициите в тази област се увеличават с 1,143%, което означава впечатляващ среден годишен ръст от над 200%. Обемът на сключените сделки също бележи възходящ тренд. Това бързо разрастване на сектора се дължи на бизнес-модела на ФинТех фирмите, който се основа на т. нар. принцип LASIC, където:

- L (low profit margin) е нисък марж на печалбата, която е ключова характеристика на успешните ФинТех фирми. В съвременния свят, където има широк достъп до интернет и информацията и услугите са със свободен достъп, потребителите търсят не само най-ниската цена, но в много случаи дори не желаят въобще да плащат за някои услуги или продукти (например видео стрийминг или интернет игри). Идеята е да се привлече голям брой на потребители, за да се постигне доходност при ниски маржове;

- A (asset light business model) - фирмата има постоянни разходи на активите и желае да се разширява толкова бързо, колкото е възможно;

- S (от англ. scalable) - ФинТех започват като малки фирми, но дейността им бързо се разраства. Важно е да се отбележи, че при разработването на технологията тя трябва да бъде в състояние да се увеличи в мащаб, без драстично да се повишават разходите за нейното ефективно функциониране;

- I (innovative) - иновативност, която е „душата“ на ФинТех индустрията;

- C (easy of comply) - ФинТех фирмите имат „привилегията“ да работят в условията на слаба регулативна среда (David & Ernie, 2015, p. 5-7). Всяка нова технология и иновация се нуждае от време, за да намери своето окончателно приложение, а освен това тя невинаги се приема на пазара. Ето защо регулативните норми, засягащи ФинТех фирмите, трябва да бъдат технологично неутрални, което изисква регулаторните органи да категоризират и да разберат ползите и приложимостта на отделните използвани технологии. Регулирането на всички ФинТех фирми не може да бъде самоцел на регулаторните органи, тъй като това би унищожило технологичния иновативен импулс от дигитализацията. Ето защо при регулацията на този сектор е важно да се прави разграничение между малки фирми, които с регулативни норми биха могли да изчезнат от пазара, големи компании, които не могат да бъдат игнорирани, и значими ФинТех фирми, представляващи опасност за финансовата стабилност (вж. Drummer et al., 2016, p. 32-35). За по-доброто диверсифициране на системния риск на финансовите пазари някои ФинТех фирми и услуги, достигайки определено ниво на значимост и пазарен дял, несъмнено ще бъдат подложени на такава регулация, на каквато са подложени банките. Пример за това е ревизираната платежна директива (Payment Service Directive II) на Европейската комисия, която засяга ФинТех фирмите, предлагащи различни платежни услуги.¹⁰

Примери за ФинТех фирми и услуги

Ще илюстрираме различните ниши на ФинТех индустрията с подходящи примери, като систематизираме областите, в които тя е активна: финанси и инвестиции; операции и управление на инвестиционния риск; пла-

¹⁰ От 2018 г. ФинТех фирмите, извършващи платежни услуги към сметки на външни платежни институции на клиента, трябва да разполагат със съответен лиценз.

щания; сигурност на данни и осигуряване на приходи от тях; клиентска връзка.

В първата група са ФинТех фирми с алтернативни канали за финансиране и инвестиции като краудфаиндинг (Croudfinding), познато също като групово финансиране. Тук попада и кредитирането от частно лице към частно лице (peer-to-peer - P2P lending). Една от известните ФинТех фирми в света, предлагаща кредитна платформа, при която малки и средни предприятия могат да получат финансиране на свои проекти до 100 хил. EUR в срок до 3 години, е регистрираната във Великобритания „Funding Circle“. Основното изискване е предприятията да съществуват поне от 2 години и да имат годишен оборот минимум 50 хил. EUR. На базата на изчислената кредитоспособност и съответен риск те се групират в съответни рискови групи. Според преференциите си инвеститорите - частни лица, фирми или обществени организации, избират в кой проект да инвестират своите пари. При успешно посредничество „Funding Circle“ получава еднократна такса от фирмата, търсеща свеж капитал, а от инвеститорите се удържа 1% от възвръщаемостта на инвестицията. Други примери в това отношение са американската компания „Lending Club“ и латвийската „Mintos“, които предлагат и кредитиране на частни лица.¹¹

Към втората група се отнасят ФинТех фирми, които предоставят цялостен рисков анализ и консултиране по всички въпроси, свързани с направената инвестиция. Такава е например инвестиционната онлайн платформа „Nutmeg“, която като алтернатива на борсов посредник или личен портфолио мениджър изготвя инвестиционна стратегия и оптимално разпределено на базата на личните преференции изградено инвестиционното портфолио. Така чрез ясна структура на разходите хора с по-малки доходи получават достъп до доверително управление на инвестициите им с месечно реструктуриране на тяхното портфолио, отчети и консултации. Ползвателите на услугата заплащат годишна такса според размера на инвестираната сума, която е значително по-малка в сравнение с таксите на инвестиционните фондове на банките или услугите на професионални портфолио мениджмънт компании. Друга пример е фирмата „Quirion“, предлагаща дигитално управление на активи. Общото между компаниите от тази група е, че те са фокусирани върху индексни фондове и ETFs, изхождайки от теорията за пазарната ефективност на американския нобелов лауреат Eugene Fama, според която развитието на отделни ценни книжа не може постоянно да се прогнозира правилно. Ето защо по-препоръчителният вариант е използването на индекс-продукти, който освен това има по-ниски транзакционни разходи в сравнение с портфолио от отделни ценни книжа.

Още един пример за ФинТех фирма от тази група е социалната инвестиционна платформа „Ayondo“, която дава възможност за обмяна на информация и използване на чуждия опит. Като ползвател на платформата всеки може да бъде

¹¹ „Mintos“ предлага също и възможност за обезпечаване при кредитирането и допълнително вторичен пазар, на който направените инвестиции могат да бъдат търгувани.

лидер (leader) и последовател (follower). Последователят си избира определен вид лидери, чиито инвестиционни стъпки следва и прилага за своето портфолио. Платформата кооперира с брокер, който изпълнява съответните нареждания. Половината от спред комисионата, която брокерът получава, се връща обратно към платформата и се разпределя между организатора на „Ayondo“ и топ трейдърите, които имат най-много последователи. Идеята е, че всеки се стреми да стане топ трейдър и да има повече последователи, защото, първо, получава добра доходност на своите инвестиции и второ, така придобива по-голям дял от трансферираната спред комисиона.

В третата група са ФинТех фирми, извършващи плащания и трансфери на пари. Възникналата като Start-Up на техническия университет в Берлин фирма „Cringle“ (имаща само 6 служители) предлага мобилна апликация, с която става възможен трансферът на пари между частни лица. Изискването е и двете страни да имат мобилен телефон,¹² а прехвърлянето се извършва чрез директен дебит между банковите сметки на двете лица. Подобна услуга предлагат Google Wallet¹³ и Apple Pay.¹⁴ Друг пример за ФинТех фирма от тази група е немската „Gini GmbH“, която работи с различни банки и предлага заплащане на получена сметка чрез камерата на мобилния телефон.¹⁵

В глобалния дигитален свят *сигурността на данните и информацията* има съществено значение. С дигитализирането си финансовата индустрия става все по-уязвима за киберпрестъпления и шпионаж. Ето защо при определянето на кредитоспособността на отделни държави и фирми трябва да се отчитат заплахите от кибератаки. Такава дейност извършва не само рейтинговата агенция Moody's, но и редица ФинТех фирми. Регистрираната на Бермудските острови „Truonomi“ например предлага софтуерен продукт за финансови институции, който гарантира сигурността на информацията и спазването на съответните регулативни норми. Платформата позволява на клиентите да предадат по електронен път своята лична информация и да управляват личните си данни и документи за финансови транзакции, както и на финансовите институции да преработват клиентската информация по структуриран начин в съответствие със законовите и регулативните норми. ФинТех фирмата „V-Key“ пък е специализирана в мобилната сигурност и криптография. Тя предлага дигитална защита от кибератаки при използването на мобилни устройства под формата на антивирус-

¹² Ползвателят на апликацията избира от листата с контакти в телефона си на кого иска да преведе дадена сума. Получателят, ако не е регистриран в платформата, получава SMS с линк, където да въведе банковата си сметка.

¹³ Мобилна система за плащания на „Apple“, използваща NFC технологията (комуникация на близки вълни), която позволява на клиента да плаща сметки със своя iPhone или Apple Watch.

¹⁴ Google Wallet, или дигитално портмоне, е продукт на Google, който се инсталира на телефона и служи за трансфер на пари и извършване на плащания по дигитален начин.

¹⁵ Чрез съответната апликация клиентът сканира сметката, която трябва да плати, и изпраща снимката на фирмата. Тя преработва информацията и я изпраща на банката на ползвателя за извършване на плащането.

на програма. Немската компания „Figo“ предоставя услуга, която позволява цялата финансова информация да се обедини от гледна точка на сигурността (например налични данни за трансакции и салда по дебитни и кредитни сметки в различни банки и свързани с тях детайли). Освен това услугата обхваща сметките с ценни книжа и по платформата е възможно да се инициират преводи и постоянни нареждания.

В четвъртата група са скъпопоструващи компании като „Facebook“, „Twitter“, „WhatsApp“, „Amazon“ и „Google“, които стоят на върха на много голяма система за доставка и интерфейс, включваща огромен брой клиенти. Тези фирми разполагат с лични данни и информация за ползвателите, чрез които може да се разкрие тяхното популателното поведение и преференции. Те са връзката между различни потребители и доставчиците на финансови услуги и продукти и са активен актьор в развитието на иновативни финансови услуги (пример за това са Google Wallet и Amazon Payments). Такива компании имат най-голям потенциал за конкуренция с банките.

Въздействие на ФинТех индустрията върху бизнес-модела на банките

„Давид срещу Голиат“

Съревнованието между банките и ФинТех фирмите може да бъде представено чрез метафора от Библията - битката между Давид срещу Голиат. Проходящите на пазара на финансови услуги ФинТех фирми се изправят срещу утвърдени банкови институции с дълголетни традиции и изградена мрежа от стабилни клиентски контакти. Кой ще бъде победител? На пръв поглед е логично да се предположи, че благодарение на финансовата си мощ банките безпроблемно ще „погълнат“ нововъзникващите ФинТех фирми.¹⁶ Тяхното развитие обаче бележи голям бум по време на последната финансова криза и това не е случайно. Причината е, че през този период банките понесат значителни загуби - не само финансови, но и репутационни, в резултат от което във финансовия бранш се отваря ниша за възникването на подобни фирми. За кратък период се появяват много иновативни финансово технологични компании с чисто минало и амбициозни иновативни проекти като алтернатива на традиционните банки.¹⁷

Arner, Barberis и Buckley (2015) обясняват това по следния начин: Поради финансовата криза от 2008 г. около 8,7 млн. американци губят своята работа.

¹⁶ Най-голямата по капитализация ФинТех компания е PayPal с пазарна стойност от 47 млрд. USD (вж. <http://www.nytimes.com/interactive/2016/04/07/business/dealbook/The-Fintech-Power-Grab.html>). За сравнение най-голямата банка в света по пазарна стойност е американската Wells Fargo, оценена на 255 млрд. USD (<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/38289/umfrage/top-10-banken-nach-boersenwert/>). При това трябва да се отбележи, че PayPal е на пазара от почти 20 години и не спада към третата финансова технологична ера, която бележи бума на ФинТех фирмите.

¹⁷ По данни на McKinsey към май 2016 г. в света са регистрирани 12 хил. такива фирми (вж. Drummer et al., 2016, p. 2).

Част от тях са банкови служители, които поради предприетите реструктуризации и съкращения в сектора остават на улицата. Това са образовани и посветени в банковото дело хора, които намират своето ново поприще във ФинТех индустрията. Разрасналото се поради финансовата криза обществено недоволство срещу банките води до намаляване на възнагражденията в банковия сектор, което принуждава някои служители сами да вземат решение за напускане и да се преместят в новоразвиващия се ФинТех сектор. Друга група от хора, която оказва позитивно влияние върху развитието на ФинТех индустрията, са високообразованите и тясноспециализирани абсолвенти във финансовата сфера, които поради стеклите се обстоятелства не получават шанс да започнат своето професионално развитие в банките.

Финансовата криза от 2008 г. предизвиква затягане на регулативните норми за банките, което се отразява върху техните търговски стимули и бизнес-модел. Показателен пример е сегментът, свързан със заеми с ниска стойност, който от гледна точка на новите капиталови и регулативни изисквания получава второстепенна роля в преработения бизнес-модел на универсалните банки.¹⁸

Всичко това, наред с увеличаването на безработицата, намаляването на нискостойностното кредитиране и влошаващата се репутация на банките, поражда опасност за статуквото на политическия елит и за поддържането на обществен ред. Резултатът е, че освен огромните помощни пакети за банките, които попадат във фокуса на общественото и медийното пространство, започва все по-силно да се лобира за изграждането на резервна банкова система в лицето на ФинТех фирмите.¹⁹ Във връзка с това през 2012 г. в САЩ е приет Закон за насърчаването на нови работни места (Jump Start Our Business). Целта е да се улесни създаването на стартиращи предприятия чрез предоставяне на алтернативни начини на финансиране на тяхната работа (вж. Arner et al., 2015, p. 16-17). Основна част от тези предприятия са ФинТех фирми, използващи дигитализирането като предпоставка за своя бизнес-успех. Друг пример за политическа подкрепа на такива компании е Германия, където държавният секретар на Федералното министерство на финансите Jens Spahn открито заявява подкрепата на немското правителство към ФинТех индустрията. Той смята, че за разлика от други страни Германия предлага твърде малко подкрепа на такива фирми, и препоръчва да се предприемат допълнителни мерки за насърчаване на тяхното развитие.²⁰

Резултатът от политическата подкрепа на ФинТех индустрията е, че тези фирми не са подложени на толкова висока регулация, пред каквато са изправени

¹⁸ Кредитите с ниска стойност, които до този момент не са се оценявали така стриктно, както заемите с по-висока стойност в бъдеще, е трябвало да бъдат подложени на много по-обстоятелствен и детайлен рисков анализ.

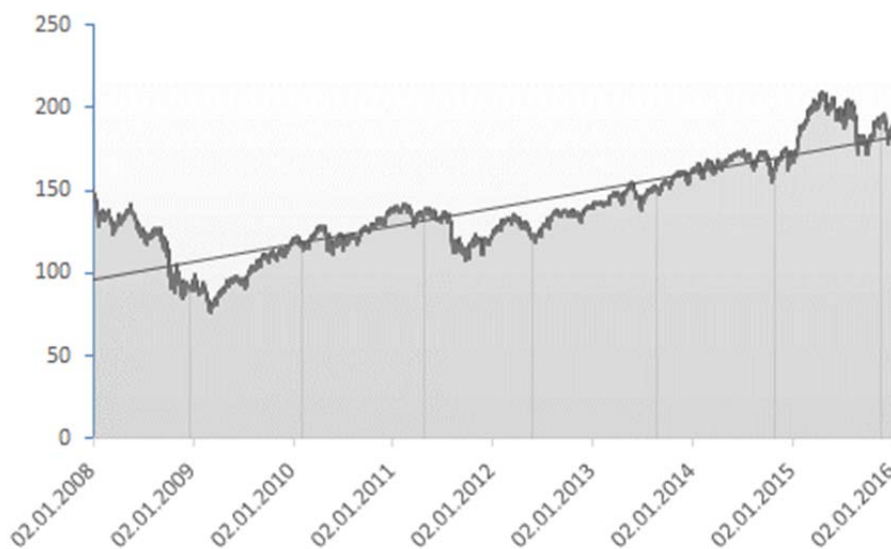
¹⁹ По-голяма част от инвестициите в този бранш обаче са насочени към САЩ и Европа, където политическото лоби на ФинТех индустрията е силно изразено, като най-съществен дял в световен аспект имат САЩ (вж. Gach & Gotsch, 2016, p. 1).

²⁰ <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/finanz-start-ups-anschub-fuer-die-revolution-1.2748508>

банките. Въпреки трудностите, с които се сблъсква финансовият сектор през последните години, и реформите, които се провеждат в него, банковият сектор показва, че доверието в банките не е изчезнало и те успяват да убедят инвеститорите в своя потенциал. Трендът в развитието на банковия сектор е позитивен и възходящ. Колкото и скромно да изглежда, през посочения период се наблюдава покачване на индекса с 21% (фиг. 2).

Фигура 2

Развитие на банковия сектор на базата на индекса STXE 600 Banks, 2008-2016 г.



Източник. Собствени изчисления по данни от Bloomberg.

С оглед на посочените аргументи трудно може да бъде предсказано кой ще излезе победител в „битката на Давид срещу Голиат“. С оглед на текущата финансова конюнктура и търсенето на нови източници на печалба съревнованието тепърва ще се задълбочава. Друг е въпросът дали тази „битка“ някога ще приключи. В дигиталния свят ще се появяват все повече ФинТех фирми, които ще се опитват да се утвърдят на пазара и да пречупят монополното статукво на банките. Някои от тях като берлинската „N26“ ще еволюират и ще получат дори банков лиценз. Въпросът обаче е дали такива компании могат да заменят напълно банките, които имат вековни традиции, многообразни продукти и утвърдени позиции. Според нас няма да бъде лесно например най-старата и все още функционираща банкова институция в света Banca Monte dei Paschi di Siena (вж. Wirtschaftswoche, 2012), основана през 1472 г. и имаща

над 500-годишна история, да бъде заменена от новосъздадена ФинТех фирма, Колкото и силно да навлиза дигитализацията в обществения живот, е илюзорно да се очаква, че банките ще изчезнат напълно. С навлизането на пазара на ФинТех фирми те ще бъдат подложени на иновативен конкурентен натиск и техният бизнес-модел ще трябва да се реорганизира в съответствие с предизвикателствата на новите технологии. Във връзка с това е показателно мнението на Калайджиева (2016 с. 140-141), че в съвременната конкурентна среда непрекъснатото генериране на нови идеи е предпоставка за икономически растеж и устойчиво развитие. Това е важен фактор за формирането на конкуренти предимства и за оцеляването на всяка компания, вкл. и на банките. Благодарение на своята дълголетна история и натрупан опит те имат добре изградена основа, за да могат да се справят с това предизвикателство.

„Херкулесова“ задача - сливане на различни умения

Поотделно банките и ФинТех фирмите имат своите предимства и недостатъци, които, обединени в едно, биха създали по-голяма стойност за клиента. Най-важните сравнителни предимства на банките са специфичните им финансови компетенции - оценката, анализът и управлението на риска, дискретността по отношение на потребителските данни, както и многогодишният опит с различни закони и регулативни разпоредби. С течение на времето традиционните банки са преминали през различни външни шокове и кризи и са адаптирали своите структури и процеси към тях, вследствие на което са придобили ценни умения и знания относно спецификата на финансовия пазар (вж. Darg, 2015, р. 19). Същевременно извършените финансови трансакции по потребителските сметки им дават огромен потенциал за генериране на информация относно навиците и поведението на техните клиенти. Сравнително слаба страна на банките е недостатъчното използване на дигиталните технологии и на интернет.

За сметка на това ФинТех фирмите са запознати добре с тези технологии и владеят почти перфектно езика на интернет. Техният успех се дължи на хармоничното сливане на хардуер със софтуер. Регулативните предимства, от които се ползват тези нови участници от небанковия сектор, им предоставят възможности да експериментират по-лесно с нови продукти и услуги, а това им дава сравнителни предимства в иновациите. ФинТех фирмите обаче също имат някои слаби страни, свързани най-вече с липсата на изградена мрежа от клиенти и капитал, с каквато банките разполагат в изобилие.

Необходимостта от оптимизиране на банковата дейност и все по-строгите регулативни разпоредби поставят проблема за структурираното обработване на големи количества от данни и информация. Според някои експертни мнения сега е структурирана незначителна част от всички налични в световен мащаб данни - едва 15%. Ето защо, за да отговорят на предизвикателството, свързано с бързо увеличаващия се обем на информацията, банките трябва преди всичко да хар-

монизират всички налични видове данни (видео, тон, файлови данни с изображение и т.н.), така че да се улесни машинното им разчитане.

Не трябва да се забравя обаче, че преносът на информация между отделните функции и отдели в банките е стриктно регламентиран и ограничен - регулативните норми не позволяват личните данни на клиента от една бизнес-единица да се съпоставят открито с тези от друга бизнес-единица. Във връзка с това се предвижда в бъдеще предлагането на банкови продукти и услуги да се осъществява през един вид цифрова технологична платформа, позната в литературата като дигитална екосистема, която ще намери приложение при изграждането на стратегии от типа на „заградения двор“ (Walled Garden Strategy). В основата на тези стратегии е залегнало разбирането, че колкото по-дълго време клиентът се задържа на платформата и колкото повече негови нужди могат да бъдат удовлетворени там, толкова повече приходи и съответно по-висока печалба ще бъдат генерирани.²¹

За създаването на такава дигитална екосистема банките обаче се нуждаят от познанията и иновативността на ФинТех фирмите. Анализирайки поведението на банките спрямо тези фирмите, консултантската компания „Accenture“ стига до извода, че банките имат три варианта за успешно решаване на предизвикателствата на дигиталната ера и променящите се клиентски очаквания:

Първият вариант (act open) е те да отворят своята интелектуална собственост и експертиза за иноватори извън организационната им структура. Това ще допринесе да се генерират нови идеи и да се открият нови области на растеж, които впоследствие могат да бъдат приложени. Пример за такъв подход е „Goldman Sachs“, която публикува своя патентован код за онлайн сътрудничество в страницата GitHub, където се обменят информация и кодове за разработването на софтуер.

Вторият вариант е банките да работят с ФинТех фирмите на кооперативни начала. През 2014 г. например четвъртата по големина банка в Полша mBank и част от групата на Commerzbank започват сътрудничество с телекомуникационния доставчик „Telco Orange Polska“. Целта е да се стимулира мобилното банкиране с помощта на приложение, което позволява пълно онлайн банкиране чрез използването на смартфон и пин код.

Третият вариант е банките да инвестират във ФинТех фирмите. Пример за това е застрахователната и инвестиционна компания „AXA“, която през 2015 г. основава фонд с 200 млн. EUR, чиято цел е да подпомогне финансово и да ускори развитието на ФинТех фирми в нейната област на дейност (вж. Skan et al., 2015, p. 8-10).

В Глобалния ФинТех доклад на PricewaterhouseCoopers за 2016 г. се посочва, че в отношението си към ФинТех фирмите банките избират най-често

²¹ През тази платформа ще бъде възможно например всеки да намери подходящ лекар или специалист за поправка на пералната си машина или дори детегледачка за детето си. Тъй като и двете страни са клиенти на банката, сигурността на плащането се гарантира, а платежната транзакция ще се извърши изключително бързо (Darp, 2015, p. 57-58).

варианта на съвместно партньорство (PricewaterhouseCoopers, 2016, p. 26). Същата тенденция се наблюдава и във връзка с инвестициите в бранша - докато през 2014 г. едва 29% от инвестициите са насочени към кооперативно сътрудничество, то през 2015 г. те са вече 44% (Skan et al., 2016, p. 6).

Важна цел на сътрудничеството между банките и ФинТех фирмите е да бъде обхваната групата от лица без банкова сметка, които по данни на Световната банка към 2014 г. са 2 млрд. от световното население. Тъй като по-голяма част от тях живеят в развиващите се страни, ФинТех фирмите биха могли да изиграят съществена роля при осигуряването на достъп до финансови услуги и продукти за тези хора (вж. Demirguc-Kunt et al., 2015, p. 2). Показателен пример в това отношение е кенийската ФинТех фирма „M-Pesa“, която предлага платформа за парични преводи и платежни безкасови разплащания чрез мобилен телефон, без да е необходимо лицето да притежава банкова сметка. В резултат от това през 2013 г. компанията генерира впечатляващите 43% от БВП на Кения.²²

*

В заключение може да се обобщи, че съвместяването на специфичните умения на ФинТех фирмите и банките няма да бъде лесна задача от гледна точка на целите, които те преследват. С оглед на различните предимства и недостатъци обаче кооперирането и сливането на различните им умения е сценарият, при който както те, така и клиентите и обществото биха спечелили най-много. Ето защо е необходимо доминираният от банките сектор на финансови услуги да претърпи дигитална трансформация, при която ФинТех фирмите и техните услуги да придобият по-голямо разпространение. Банките ще бъдат принудени да преработят своите бизнес-стратегии, развивайки нововъзникналите услуги и продукти съвместно с ФинТех фирмите.

Използвана литература:

Калайджиева В. (2016). Етапи при реализацията на иновационните процеси. Анализ на ситуацията, риска и оценка на резултатите. - Икономическа мисъл, N 3, с. 140-154.

Пешев П. (2015). Моделиране на търсенето и предлагането на кредити в България. - Икономическа мисъл, N 5, с. 52-69.

Arner D., J. Barberis, R. Buckley (2015). The evolution of FinTech: A New Post-Crisis Paradigm?, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2676553

Brynjolfsson E., A. McAfee (2014). The Second Machine Age, <https://tanguduavinash.files.wordpress.com/2014/02/the-second-machine-age-erik-brynjolfsson2.pdf>

²² М-Pesa е почти навсякъде в ежедневието на кенийците и това се дължи на широката гама от услуги, които се извършват по платформата - внасяне пари по депозит и теглене от него, осъществяване на преводи и плащания, както и предоставяне на микрокредити (вж. Runde, 2015).

Darp, Th. F. Fintech (2014). Die digitale (R)evolution im Finanzsektor, https://www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000342293.pdf

Darp, Th. F. Fintech (2015). Wie verändern digitale Plattformen den Bankensektor?, <http://plattform-maerkte.de/wp-content/uploads/2015/10/Thomas-Frank-Dapp-DB-Research.pdf>

David Lee Kuo Chuen, Ernie G.S. Teo (2015). Emergence of FinTech and the LASIC principles. - The Journal of Financial Perspectives: FinTech, <https://www.gfsi.eu.com/the-journal-of-financial-perspectives.php>

Demirguc-Kunt, A., L. Klapper, D. Singer, P.V. Oudheusden (2015). The Global Index Database 2014, http://documents.worldbank.org/curated/en/187761468179367706/pdf/WPS7255.pdf?bcsi_scan_41f8dfcb027cf983=x6EpSUGmKrwPid868ZzkrO+54C8hAA79TTNg==:1&bcsi_scan_3771eda8653bdba3=XjsKdgMzN7B08yJVL7VkyxQLekhAAAbaoIMQ==&bcsi_scan_filename=WPS7255.pdf

Dörner, St. (2016). Droht mit Digitalisierung jedem zweiten Job das Aus. - Die Welt, <https://www.welt.de/wirtschaft/webwelt/article150856398/Droht-mit-Digitalisierung-jedem-zweiten-Job-das-Aus.html>

Drummer, D., A. Jerenz, Ph. Siebelt, M. Thaten (2016). FinTech-Herausforderung und Chance, https://www.mckinsey.de/files/160425_fintechs.pdf

Gach, R., M. Gotsch (2016). Fintech's Golden Age, https://www.accenture.com/t20160724T221504__w__/us-en/_acnmedia/PDF-26/Accenture-FinTech-New-York-Competition-to-Collaboration.pdf

Hochstein, M. (2015). Fintech (the Word, That Is) Evolves, <http://www.americanbanker.com/bankthink/fintech-the-word-that-is-evolves-1077098-1.html>

Runde, D. (2015). M-Pesa and the Rise of the Global Mobile Money Market, <http://www.forbes.com/sites/danielrunde/2015/08/12/m-pesa-and-the-rise-of-the-global-mobile-money-market/#659a807223f5>

Skar, J., J. Dickerson, Masood Samad (2015). The Future of Fintech and banking, <http://www.fintechinnovationlablondon.co.uk/media/730274/Accenture-The-Future-of-Fintech-and-Banking-digitallydisrupted-or-reimagined.pdf>

Skar, J., J. Dickerson, L. Gagliardi (2016). Fintech and the evolving landscape, https://www.accenture.com/t20160427T053810__w__/us-en/_acnmedia/PDF-15/Accenture-Fintech-Evolving-Landscape.pdf

Bank Director. Growth Strategy Survey (2015), http://www.bankdirector.com/download_file/view_inline/4268

PricewaterhouseCoopers. Blurred lines: How FinTech is shaping Financial Services (2016), <http://www.pwc.de/de/newsletter/finanzdienstleistung/assets/insurance-inside-ausgabe-4-maerz-2016.pdf>

The New York Times. Ranking the Top Fintech Companies, <http://www.nytimes.com/interactive/2016/04/07/business/dealbook/The-Fintech-Power-Rank.html>

Wirtschaftswoche. Die ältesten Geldhäuser der Welt (2012), <http://www.wiwo.de/finanzen/geldanlage/banken-die-aeltesten-geldhaeuser-der-welt/6327344.html?p=11&a=false&slp=true#image>

Интернет източници:

Fintechs:

Ayondo, <https://social.ayondo.com/de/follower-werden>

Cringle, <https://cringle.net/de/about>

Figo, <https://www.figo.io/figo-fur-jeden-service>

Funding Circle, <https://www.fundingcircle.com/de/investoren-hilfe>

Gini, <https://www.gini.net>

Nutmeg, <https://www.nutmeg.com/faq#minimum-investment>

Quirion, <https://www.quirion.de/was-wir-tun/investmentkonzept>

Trunomi, <http://www.trunomi.com>

V-Key, <https://www.v-key.com/solutions>

Presseportal, <http://www.presseportal.de/pm/103608/3364471>

Static Brain, <http://www.statisticbrain.com/google-searches>

Statista:

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/2995/umfrage/entwicklung-der-weltweiten-mobilfunkteilnehmer-seit-1993/>

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/186370/umfrage/anzahl-der-internetnutzer-weltweit-zeitreihe/>

<http://de.statista.com/statistik/daten/studie/38289/umfrage/top-10-banken-nach-boersenwert/>

Süddeutsche Zeitung:

(2016) <http://www.sueddeutsche.de/wissen/kuenstliche-intelligenz-mensch-unterliegt-maschine-computer-gewinnt-das-komplexeste-spiel-der-welt-1.2904384>

(2015) <http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/finanz-start-ups-anschub-fuer-die-revolution-1.2748508>

Wikipedia:

<https://de.wikipedia.org/wiki/Internet>

https://de.wikipedia.org/wiki/Bitcoin#cite_note-Nakamoto.P2PFoundation-18

27.X.2016 г.

ВЛИЯНИЕТО НА ЧЕТВЪРТАТА ИНДУСТРИАЛНА РЕВОЛЮЦИЯ ВЪРХУ ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ

В края на 2016 г. излезе новата книга¹ на проф. д-р ик. н. Данаил Данаилов - дългогодишен преподавател в катедра „Международни икономически отношения и бизнес“ към УНСС и негов ректор от 1980 до 1987 г. Тя е посветена на въздействието на четвъртата индустриална революция върху икономиката и обществото. Фокусът, който поставя проф. Данаилов в труда си, е върху изключително актуалните проблеми, които произтичат от промяната в естеството на два вида отношения: човек-машина и човек-човек. Авторът дефинира взаимодействието между машината и човека като отношения на „роботи срещу хора“. Другата важна промяна е в отношенията между хората в обществото, чиято същност е определена като „капитали срещу труда“. Идеята за книгата се базира върху доклада на основателя и президент на Световния икономически форум Клаус Шваб „Четвъртата индустриална революция – „роботи срещу хора“, представен на 21 януари 2016 г., но това което я прави особено ценна е акцентът върху последиците за България и възможните политики.

Поставените в книгата проблеми са групирани в четири глави.

В първата глава са определени предизвикателствата на четвъртата индустриална революция. Те се свързват с новия световен ред, който съвременните технологии налагат. Обобщени са първите реакции на Световния икономически форум в Давос от 2016 г., както и тези в Европа.

Във втората глава са дискутирани отношенията между труда и капитала в дигитална среда на обновяване. С много данни и фактология са представени капиталите и капиталовите съотношения в България и възможните нови решения, свързани с дигитализацията. Дискутирана е зависимостта на труда от капитала. По-конкретно са анализирани еврокапиталите за дигитализация, публичните заеми, (определени като алергични към дигитализацията на икономиката), както и преките външни инвестиции като външен фактор за икономически растеж. Представена е матрица на зоните за икономически растеж в България, а капиталите в банките са разгледани като ресурси за бизнеса и потреблението. Характеризирани са банковите рискове при дигитализацията на икономиката. С много патос е дискутирана бедността в България, а също и диспропорциите между труда и капитала, бюрокрацията в Европейския съюз и корупцията в страната като задълбочаващи зависимостта на труда от капитала и противоположни за дигиталния бизнес.

Третата глава е посветена на идентифицирането на новите предизвикателства, породени от четвъртата индустриална революция, и посланията на Давос от 2016 г. за необходимостта от реакция. В подзаглавие проф. Данаилов

¹ Данаилов, Д. (2016). Четвъртата индустриална революция. Роботи срещу хора, капитали срещу труда. Предизвикателства пред България. С.: ИК – УНСС, 166 с.

заявява, че българската икономика не е готова за дигитализация, че е нужна нова политика. Във връзка с това са обобщени външни експертни мнения, които разглеждат дигитализацията като предпоставка за конкурентоспособността на икономиката. Като български браншове с шансове в дигитална среда са определени информационните технологии, аутсорсингът, химическата промишленост и минерално-суровинният сектор. В първите два се отчита по-бърза дигитализация, но не и с очертаната в Давос скорост, която би довела до промяна. Специален акцент е поставен върху финансовата криза в България (2010-2015 г.). Нейните последици са характеризирани като трайни бюджетни дефицити, които вече имат формата на бюджетни спирали и водят до нарастване на публичния дълг на 100 лв. БВП. Тези тенденции възпрепятстват дигитализацията на икономиката.

Друг важен проблем, дискутиран в книгата, е дигитализацията на банковата система и на банките в България. Проф. Данаилов определя общата капиталова конфигурация на банковата система и тенденциите към дигитализация. Направена е диагноза на банковите разрези и съотношения в банките и банковата сфера на България. Авторът характеризира качеството на активите и стрес-тестовите, достигайки до извода, че дигитализацията на банките е подценена. Определено е състоянието на финансовия сектор, на международните одити и на дигитализацията на пенсионните и застрахователните дружества.

Накрая са изведени фундаменталните промени, които четвъртата индустриална революция налага. На първо място, това са изменения в потреблението, продуктите, иновациите и физическия свят, а на следващо - сливането на цифровия, човешкия и физическия свят. Разбиването на традиционните структури на властта е друга последица от разпространението на ИКТ. Глобалните платформи ще доведат до огромни печалби и до неравенство както в държавите, така и между тях. Радикално се променят работните места, образованието и необходимите умения, като се подчертава, че техниката променя хората и хората променят техниката.

Книгата на проф. Данаилов е важно събитие за професионалната икономическа колегия с поставянето на нови, неизследвани проблеми, свързани с дигитализацията на българското стопанство. Тя ще привлече вниманието и на широк кръг читатели, които се интересуват от близките и по-далечните промени в бизнеса и в обществото.

Проф. д-р ик. н. Росица Чобанова