

ISSN 0013-2993

ГОДИНА / YEAR
LXIII
КНИЖКА / BOOK
1 • 2018

Икономическа мисъл Economic Thought

БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

Румен Брусарски	Генезис и развитие на оценката на въздействието.....	3
Rumen Brussarski	Genesis and development of impact assessment.....	23
Владя Борисова	Модели за управление на интелектуалната собственост за формиране на бизнес-концентрации в творческите индустрии.....	41
Vladia Borisova	Intellectual property management models for setting up business concentrations in creative industries.....	57
Стоян Танчев, Мариан Терзиев	Еврофондовете и икономическият растеж в България.....	72
Stoyan Tanchev, Mariyan Terziev	EU funds and economic growth in Bulgaria.....	84
Калина Дурова	Въздействие на фондовете на Европейския съюз върху икономиките на страните от Централна и Източна Европа.....	95
Kalina Durova	The impact of European Union funds on the economies of the Central and Eastern European countries	
	КОМЕНТАРИ / COMMENTS	
Хенрик Егберт, Теодор Седларски	Основи на съвременната икономика: Джеймс Бюкяньн и конституционната икономика.....	113
Henrik Egbert, Teodor Sedlarski	The foundation of contemporary economics: James Buchanan and constitutional economics	
	НАУЧЕН ЖИВОТ / SCIENTIFIC LIFE	
Искра Христова-Балканска	Интеграцията на България и Румъния в ЕС и приспособяването им към промените в глобалната икономика.....	123
Iskra Christova-Balkanska	The integration of Bulgaria and Romania into the EU and their adaptation to changes in the global economy	
	ОТЗИВИ / REFERENCES	
Алла Кирова	Изследване на факторните въздействия върху пазара на труда и социалната защита в контекста на националните цели на стратегия „Европа 2020“.....	134
Alla Kirova	Exploring the factorial impacts on the labor market and social protection in the context of the national objectives of the Europe 2020 Strategy	

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. Dr. MIRJANA RADOVIC-MARKOVIC** (Institute of Economic Sciences - Belgrade), **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**, Editor in English **KALIOPA GORCHEVA**

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

2018

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 Румен Брусарски*

ГЕНЕЗИС И РАЗВИТИЕ НА ОЦЕНКАТА НА ВЪЗДЕЙСТВИЕТО

В памет на Алфред Алън Шмид

През 70-те години на XX век икономистите осъзнават, че публичните разходи и нормотворчеството имат аналогични последици за разполагането на оскъдните ресурси и социалната справедливост. Така в орбитата на икономическия анализ „разходи – ползи“ влиза и процесът по създаване на нормативни актове. Изследването е посветено на възникването и развитието на оценката на въздействието в САЩ, Европейския съюз и България.

JEL: K00; K20; K30

Ключови думи: *държавно регулиране; оценка на въздействието*

Оценката на въздействието е практическа техника (съвкупност от подходи, методи и процедури) за анализ и оценка на очакваните (вероятните)/ действителните (фактическите) последици (разходи, ползи и разпределителни ефекти) от предлаганите/действащите нормативни актове¹ за обществото като цяло.

Изпълнителна заповед 12 866 от 30.09.1993 г. на американския президент Бил Клинтън започва така: „Американският народ заслужава регулаторна система, която работи за него, а не против него – регулаторна система, която пази и подобрява неговото здраве, сигурност, околна среда и благоденствие и усъвършенства функционирането на икономиката, без да налага неприемливи и неразумни разходи на обществото; регулаторна политика, която признава, че частният сектор и частните пазари са най-добрият двигател за икономически растеж; регулаторни подходи, които уважават ролята на щатските, местните и племенните правителства; и регулации, които са ефективни, последователни, разумни и разбираеми. Ние нямаме такава регулаторна система днес“ (вж. Executive Order 12 866 of September 30..., 1993, p. 1). В съдържателно отношение този преамбюл приляга на всяко съвременно демократично общество. Светът има (остра) нужда от *по-добро регулиране*.²

Пионерският опит на САЩ

В средата на миналия век нормотворческата активност на държавата достига до непознати висоти. Нормативната база расте и се усложнява, адми-

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

¹ „Нормативният акт съдържа общи правила за поведение, които се прилагат към индивидуално неопределен кръг субекти, има нееднократно действие и се издава или приема от компетентен държавен орган“ (чл. 1а от Закона за нормативните актове, 1973).

² „По-добро регулиране“ е слоган на реформата на нормотворческия процес в Европейския съюз и титул на новия пакет от методически документи за оценка на въздействието на Европейската комисия.

нистративният апарат – също. Основните сфери на държавно регулиране в развития свят са общественото здраве, екологията, безопасността на труда, защитата на потребителите и т.н.

На този фон през 1969 г. Алфред Алън Шмид, професор по икономика на селското стопанство в Мичиганския щатски университет (САЩ), публикува научна статия под заглавие „Ефективната публична политика и държавният бюджет: Еднакво третиране на публичните разходи и публичните правила.“ (Schmid, 1969). В краткия редакторски анонс на статията е записано: „Доколкото нормотворчеството и публичните разходи имат сходни последици за разполагането на ресурсите и справедливостта, съществува необходимост от *обща рамка* (к.м. – Р.Б.), в която двата вида въздействия от двата вида решения да могат да бъдат оценявани“ (пак там, с. 579). Според нас именно тази публикация е „първата лястовичка“ в проблемната област, а проф. Шмид е духовният баща на съвременната оценка на въздействието.

Процесът на активно държавно регулиране среща решителен отпор (основно) в лицето на бизнес-сектора. Най-колоритна е картината в САЩ – огромно количество жалби, протестни писма и възражения заливат администрацията. В отговор на това през 1971 г. президентът Никсън (1969-1974 г.) създава конфиденциална група за ревизия на нормотворческия процес по т.нар. Програма за оценка на качеството на живот (вж. OMB. Memorandum for the Heads of Departments and Agencies, 05.10.1971). Акцент в работата на тази група е екологичното законодателство, а мненията за постигнатите от нея резултати са *противоречиви*. През 1974 г. в длъжност встъпва президентът Форд (1974-1977 г.). Загрижен за икономическата ситуация в страната (застой, висока инфлация и т.н.), той организира серия от консултации и конференции на тема „Какво да се прави?“. Основните практически резултати от проведените дискусии и направените предложения са:

- нов консултативен орган в Изпълнителния офис на президента – Съвет за стабилност на заплатите и цените (CC3Ц) (Council on Wage and Price Stability Act, Public Law 93-387, 24.08.1974);

- Изпълнителна заповед 11 821 от 27.11.1974 г.,³ която задължава съответните органи на изпълнителна власт да окомплектоват всеки проект на значим („голям“) нормативен акт с официален отчет (справка) за неговото *инфлационно въздействие* (Executive Order 11821 of November 27, 1974, Inflation Impact Statements). За прилагане на изпълнителната заповед Офисът за управление и бюджет (ОУБ)⁴ издава Циркулярно писмо А-107 (4 страници) – първото в световен мащаб ръководство за оценка на въздействието (вж. OMB, 1975).

През 1976 г. заглавието на Изпълнителна заповед 11 821 се променя от „Отчети за инфлационното въздействие“ на „Отчети за икономическото въздей-

³ Рождена дата на оценката на въздействието.

⁴ Office of Management and Budget (OMB) – структура на Изпълнителния офис на президента на САЩ.

ствие“ (вж. Executive Order 11 949 of December 31, 1976...). Това не е формален акт, а израз на действителна промяна – анализът (само) на инфлационното въздействие прераства в (пълнен) анализ на *икономическото въздействие*. Четири години по-късно – при президентството на Джими Картър (1977-1981 г.), със Закона за намаляване на канцеларската работа (Paperwork Reduction Act, 1980) към ОУБ се създава Офис за информация и регулаторни работи (ОИРР).⁵

Встъпването в длъжност на президента Рейгън (1981-1989 г.) дава мощен тласък на оценката на въздействието в САЩ. Изпълнителна заповед 12 291 от 17.02.1981 г. поставя основите на една *строга, всеобхватна и силно централизирана система*, чиито най-важни градивни елементи могат да бъдат систематизирани така (вж. Executive Order 12 291..., Federal Regulation):

- „Регулаторно действие не се предприема, освен ако потенциалните ползи от регулацията не превишават потенциалните разходи за обществото“ (Executive Order 12 291..., Sec. 2, (b) – с други думи, основен метод за оценка на въздействието е *анализът „разходи – ползи“*.

- ОИРР на ОУБ става специализиран *орган за надзор* върху нормотворчеството на федералните министерства и агенции (с много широки правомощия).⁶

- Предварителната оценка на въздействието е *задължителна за всички големи правила*.⁷ Дали едно правило е голямо, или не, се определя (първоначално) от съответните министерства и агенции, но *директорът на ОУБ има право* „да предписва критерии ..., да нарежда едно правило да се третира като голямо и да изисква всеки набор от свързани правила да се разглежда като голямо правило“ (Executive Order 12 291..., Sec. 3, (b)).

- Изготвените от министерствата и агенциите предварителни оценки на въздействието се депозират в ОИРР/ОУБ за *преглед (рецензия)*.

- Евентуалните противоречия между министерствата и агенциите, от една страна, и ОИРР/ОУБ, от друга, се изглаждат с посредничеството на създадената на 22.01.1981 г. *Президентска работна група за регулаторни облекчения*.

- Министерствата и агенциите започват *последваща оценка на въздействието* на действащите големи правила (за идентифициране на нормативни

⁵ Office of Information and Regulatory Affairs (OIRA).

⁶ ОИРР (по същество) наследява ССЗЦ, който е закрит с Изпълнителна заповед 12 288 от 29.01.1981 г.

⁷ Съгласно част 1, точка „б“ на Изпълнителна заповед 12 291 от 17.02.1981 г. „голямо правило“ означава всяко правило, което е вероятно да доведе до:

(1) годишен ефект върху икономиката от 100 млн. USD или повече;

(2) голямо нарастване в разходите или цените за потребители, отделни индустрии, федерални, щатски или местни правителствени агенции или географски региони, или

(3) значителни вредни ефекти върху конкуренцията, заетостта, инвестициите, производителността, иновациите или върху възможностите на разположени в САЩ предприятия да се конкурират с разположени извън САЩ предприятия на вътрешните или експортни пазари.“

актове, които трябва да бъдат усъвършенствани, опростени или отменени) (Executive Order 12 291..., Sec. 3, (i)).

Джим Тоци, първият заместник-администратор на ОИРР (и горещ поддръжник на дерегулирането), определя Изпълнителна заповед 12 291 като „регулаторно цунами“! (Tozzi, 2011, p. 63). За прилагане на изпълнителната заповед ОУБ издава Временно ръководство за анализ на регулаторното въздействие (5 страници)(вж. OMB, 1981).

Четири години по-късно Изпълнителна заповед 12 498 от 04.01.1985 г. довършва започнатото, като изтегля водещата роля на ОУБ в самото начало на регулаторния процес – федералните министерства и агенции са задължени да изготвят и да представят на директора на ОУБ *проект на ежегодна програма* за всички свои значителни регулаторни дейности (вж. Executive Order 12 498 of January 4, 1985...). ОУБ преглежда и координира отделните проекти, предлага промени и накрая ги обобщава в *Регулаторна програма на правителството на САЩ*.⁸

Тази уредба остава в сила и през мандата на президента Джордж Буш-старши (1989-1993 г.), като функциите на Президентската работна група за регулаторни облекчения се поемат от *Съвета по конкурентоспособност*, създаден на 31.03.1989 г.

С Изпълнителна заповед 12 866 от 30.09.1993 г. (Executive Order 12 866 of September 30, 1993...) ⁹ президентът Бил Клинтън (1993-2001 г.):

- свива приложното поле на оценката на въздействието – тя става задължителна само за *значителните регулаторни действия* на федералните министерства и агенции;
- възстановява водещата роля на министерствата и агенциите в регулаторния процес;
- ограничава правомощията на ОИРР/ОУБ;
- повишава прозрачността на федералното регулиране.

На основата на Изпълнителна заповед 12 866 междуведомствена група под ръководството на администратора на ОИРР подготвя и публикува на 11.01.1996 г. документ със заглавие *„Икономически анализ на федерални регулации съгласно Изпълнителна заповед 12 866“*, който описва „най-добрата практика“ за икономически анализ на значителни регулаторни действия, дължим по силата на изпълнителната заповед (вж. OMB, 1996). През 2000 г. този документ е издаден като *ръководство* за оценка на въздействието, потвърдено от президента Джордж Буш-младши (2001-2009 г.) през 2001 г.

⁸ В Регулаторна програма на правителството на САЩ 1988-1989 г. е публикувано (ново) Ръководство за анализ на регулаторното въздействие (14 страници). Вж. Regulatory Program of the United States Government 1988-1989, Appendix V, p. 561-574.

⁹ Изпълнителна заповед 12 866 от 30.09.1993 г. отменя изпълнителни заповеди 12 291 от 17.02.1981 г. и 12 498 от 04.01.1985 г. и закрива Съвета по конкурентоспособност.

На 17.09.2003 г. е публикувано *актуалното* ръководство за оценка на въздействието в САЩ – *Циркулярно писмо А-4* (48 страници) (вж. ОМВ, 2003). В структурно отношение ръководството включва осем раздела, както следва:

- *въведение* – необходимост от анализ на предложените регулаторни действия; ключови елементи на регулаторния анализ;
- *необходимост от федерално регулаторно действие* – пазарни провали или други социални цели; доказване, че регулирането на федерално ниво е най-добрият начин за решаване на проблема; презумпция „против икономическото регулиране“;
- *алтернативни подходи за регулиране* – различни възможности за избор, дефинирани от закона; различни срокове за изпълнение; различни методи за принуда; различни степени на строгост; различни изисквания за фирмите с различна големина; различни изисквания за отделните географски региони; продуктови вместо технологични стандарти; пазарноориентирани подходи вместо директен контрол; информационни мерки вместо регулиране;
- *аналитични подходи* – анализ „ползи – разходи“; анализ на ефективността на разходите; мерки за ефективност в общественото здраве и безопасност; разпределителни ефекти;
- *установяване и измерване на ползите и разходите* – общи бележки; методи за остойностяване на ползите и разходите; норми на дисконт; други ключови съображения; отчитане на несигурността;
- *специализирани аналитични изисквания* – въздействие върху малкия бизнес и други малки субекти; административни тежести; насоки за качество на информацията; отчети за екологичното въздействие; въздействие върху децата; въздействие върху енергетиката;
- *официален отчетен доклад* – категории ползи и разходи; количествена характеристика и остойностяване на ползите и разходите; качествени ползи и разходи; третиране на ползите и разходите във времето; третиране на риска и несигурността; прецизност на изчисленията; отделно отчитане на трансферите; ефекти върху щатските, местните и племенните правителства, малкия бизнес, заплатите и икономическия растеж;
- *ефективна дата* – ръководството влиза в сила на 01.01.2004 г. за регулаторни анализи на предложени проекти на нормативни актове и на 01.01.2005 г. за регулаторни анализи на завършени проекти на нормативни актове.

Осем години по-късно – през първия мандат на президента Барак Обама (2009-2017 г.), ОИРР издава *помагало* за прилагане на Циркулярно писмо А-4 – *Анализ на регулаторното въздействие: буквар* (16 страници) в четири раздела (вж. OIRA, 2011):

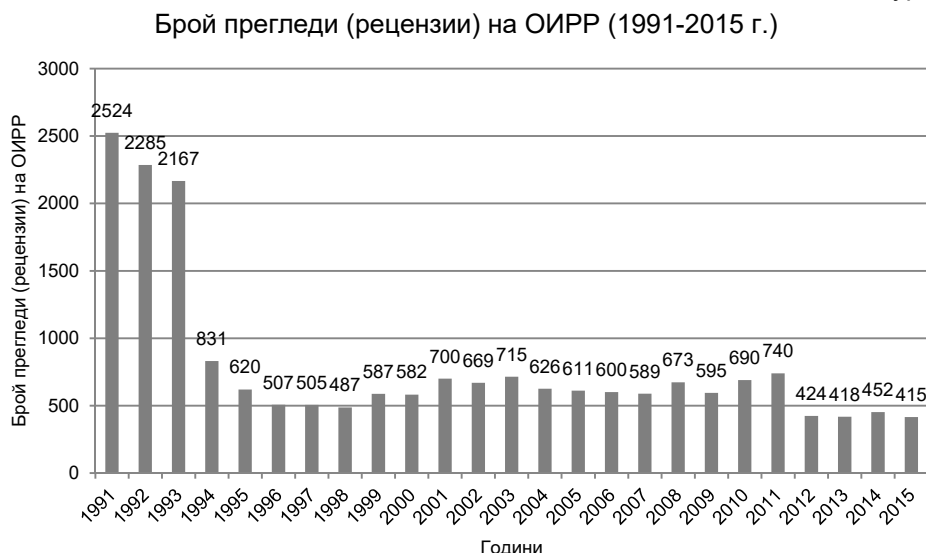
- *въведение*;
- *ключови елементи на анализа на регулаторното въздействие*;
- *анализ на регулаторното въздействие* (в 9 стъпки: характеризирай нуждата от регулаторно действие; дефинирай изходното ниво; определи времевия

хоризонт на анализа; установи набора от регулаторни алтернативи; определи последиците от регулаторните алтернативи; характеризирай количествено и остойности ползите и разходите; сконтирай бъдещите ползи и разходи; оцени ползите и разходите, които не могат да бъдат измерени количествено и остойности; характеризирай несигурността за ползите, разходите и нетните ползи);

- обобщаване на регулаторния анализ.

Фиг. 1 показва общия брой на прегледите (рецензиите), направени от ОИРР, на проекти на нормативни актове, придружени със съответните оценки на въздействието за периода 1991-2015 г. Динамиката на този своеобразен индикатор за продуктивност на ОИРР дава (най-обща) представа за развитието на оценката на въздействието в САЩ през последните 25 години.

Фигура 1



Източник. <http://www.reginfo.gov/public/do/eoCountsSearchInit?action=init> (последен достъп на 24.08.2016 г.)

Общият брой прегледи (рецензии) на ОИРР включва пет компонента:

- преглед на проекти на нормативни актове, чиято подготовка е на много ранен етап (под 4% от всички прегледи);
- преглед на предложени проекти на нормативни актове (около 40% от всички прегледи);
- междинен преглед на завършени проекти на нормативни актове (около 10% от всички прегледи);
- преглед на завършени проекти на нормативни актове (около 40% от всички прегледи);

- преглед на необвързващи документи на федералните министерства и агенции (под 10% от всички прегледи).

От представеното във фиг. 1 се „набиват на очи“ няколко неща:

- До 1993 г. ОИРП преглежда (рецензира) по 2000-2500 проекта на нормативни актове и оценки на регулаторното въздействие годишно (това всъщност е така от 1981 г. – началото на първия президентски мандат на Роналд Рейгън).

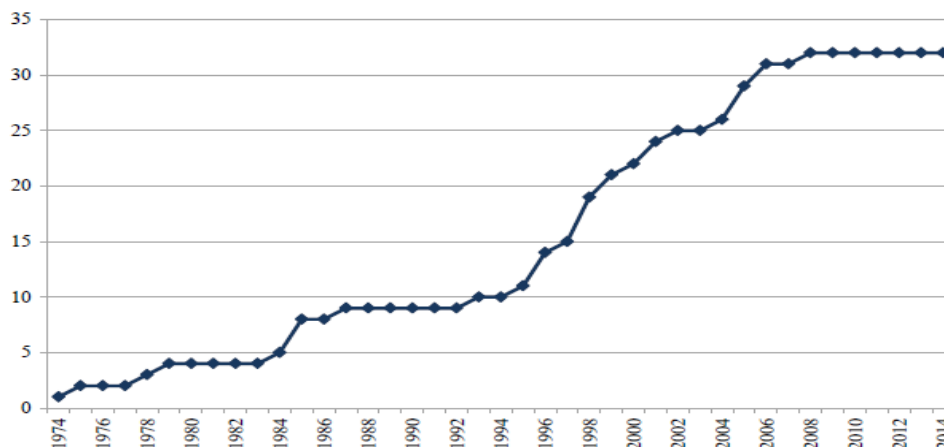
- През 1994 г. натовареността на ОИРП намалява драстично, което е резултат от свиването на приложното поле на оценката на въздействието (до значителните регулаторни действия).

- След 1994 г. броят на прегледите (рецензиите) на ОИРП се колебае в относително тесни граници.

Както може да се очаква, почти всички развити страни са „заразени“ от примера на САЩ и въвеждат различни форми на оценка на въздействието. Фиг. 2 представя темповете на този процес в рамките на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) за периода 1974-2014 г.¹⁰ През 1974 г. оценка на регулаторното въздействие се прави само в САЩ. За едно десетилетие (последното на XX век) броят на страните, прилагащи оценката на въздействието, нараства от 9 на 22, а през 2014 г. той вече е 32.

Фигура 2

Въвеждане на оценка на въздействието в страните-членки на ОИСР
(1974-2014 г.)



Източник: OECD. Promoting Inclusive Growth through Better Regulation: The Role of Regulatory Impact Assessment, 2015.

¹⁰ ОИСР е създадена на 14.12.1960 г. от 20 страни. През 1974 г. в организацията членуват 24 държави, през 1994 г. – 25, а през 2014 г. – 34. Сега страните-членки на ОИСР са 35 (България не е сред тях).

От иновативно начинание оценката на въздействието постепенно се превръща в рутинен, задължителен тест за нормативните актове на модерната държава (и на наднационално ниво). Натрупва се богат практически опит, теоретичният фундамент укрепва, методологията се развива и усъвършенства.

ЕС – пример за добра практика

Оценката на въздействието в Европейския съюз стартира през 1986 г. с въвеждането на процедура за *оценка на въздействието върху бизнеса* (ОВБ).¹¹ Анализират се ограничен брой предложения за регулиране, включени в Годишната политическа стратегия на Европейската комисия (ЕК). Обект на оценка са разходите, които фирмите от бизнес-сектора правят за изпълнение на съответните нормативни актове.

ОВБ търпи сериозна критика:

- изключително тесен обхват (концентрира се единствено върху бизнеса);
- късно включване в нормотворческия процес (анализират се предложения за нормативни актове, които вече са част от Годишната политическа стратегия на ЕК);

- крехка научна основа.

Във връзка с това през 90-те години на XX в. ЕК подсилва ОВБ с няколко нови инициативи:

- опростяване на законодателството в областта на вътрешния пазар (опит за интензифициране на последващата (ex post) оценка на нормативни актове);
- формиране на звено за опростяване на бизнес-средата (1997 г.);
- разработване на бизнес-тест панел (1998 г.).

Резултатите не са обнадеждаващи и през декември 2000 г. се създава специална консултативна група (известна като група на Манделкерн¹²), която трябва да подготви работен план за по-добро регулиране и нов модел за оценка на въздействието. Финалният доклад на групата е готов на 13.11.2001 г. През юни 2002 г. ЕК представя Работен план за по-добро регулиране (Better Regulation Action Plan) и Съобщение за оценка на въздействието (Communication on Impact Assessment) Три месеца по-късно е публикувано първото ръководство за *интегрирана* оценка на въздействието на нормативните актове в ЕС в две части:

- Оценка на въздействието в Комисията – Насоки (28 страници) (Impact Assessment in the Commission – Guidelines);

¹¹ ОВБ се въвежда по време на британското председателство на Съвета на ЕС и (до голяма степен) копира прилагания във Великобритания модел за *Оценка на разходите за изпълнение* (на нормативните актове).

¹² По името на нейния председател М. Манделкерн – представител на Франция.

- Наръчник за оценка на въздействието в Комисията – как да се направи оценка на въздействието, технически приложения (41 страници) (A Handbook for Impact Assessment in the Commission – How to do an Impact Assessment).

Основните характеристики на новия модел могат да бъдат систематизирани по следния начин:

- интегриран подход – отчитат се всички (очаквани) *икономически, социални и екологични въздействия* на оценяваните проекти на нормативни актове;

- двустепенна процедура:

- *встъпителна* оценка на въздействието – задължителна за *всички* инициативи на ЕК за регулиране (проекти на регламенти, директиви, финансови програми, бели книги, насоки за преговори по международни споразумения и т.н.);¹³

- *разширена* оценка на въздействието – задълбочен анализ на проектите на нормативни актове с очакван (в резултат от встъпителната оценка) *значителен* икономически, социален или екологичен ефект.

- адекватна методология – *анализ „разходи – ползи“*, анализ на ефективността на разходите, мултикритериен анализ и анализ на риска.

В Съобщение от 16.03.2005 г. ЕК оценява постигнатото (за относително кратък период) като „първи стъпки в това, което трябва да бъде постоянно усилие“ (вж. European Commission...COM, (2005)97, р. 4) и трасира пътя за по-нататъшно усъвършенстване на системата за оценка на въздействието.

На 15.06.2005 г. е публикувано *ново ръководство* за оценка на въздействието,¹⁴ което включва:

- Насоки за оценка на въздействието (Impact Assessment Guidelines) (48 страници);

- Приложения към Насоките за оценка на въздействието (Annexes to Impact Assessment Guidelines) (51 страници).

Насоките за оценка на въздействието са структурирани така:

- въведение – Какво е оценка за въздействието? Защо оценката на въздействието е важна? Отговори на въпроси за оценката на въздействието;

- процедурни правила – предложения, изискващи оценка на въздействието; обучение по оценка на въздействието; планиране на оценката на въздействието: пътната карта и цикълът на стратегическо планиране и програмиране; връзка между предварителната и последващата оценка на въздействието; пропорционален анализ; междуведомствени ръководни групи; консултации със заинтересуваните страни; събиране на информация и използване на експертни

¹³ Изключенията са много малко – зелени книги, периодични доклади, изпълнителни решения, предложения, свързани с международни ангажименти, мерки на Комисията по спазване на общественото право.

¹⁴ По-малко от три години след първото издание (септември 2002 г.).

становища; представяне на резултатите: доклад за оценката на въздействието; междуведомствена консултация и представяне на Колегията на комисарите; използване на резултатите: докладът за оценка на въздействието и законодателният процес; публикуване на окончателния доклад;

- ключови аналитични стъпки в оценката на въздействието: какъв е проблемът; какви са целите; какви са политическите опции; какви са вероятните икономически, социални и екологични въздействия; как се сравняват опциите; как могат да бъдат организирани мониторингът и последващата оценка?

Списъкът с *приложения* към Насоките за оценка на въздействието включва:

- формат на пътната карта;
- проблеми за разрешаване;
- подходи към дефинирането на проблема;
- политически инструменти;
- софтуер „Индикатори и количествени инструменти“;
- как да се подготви въпросник;
- количествени модели;
- как да се оцени ефективността на разходите;
- оценка на въздействието върху растежа, конкурентоспособността и заетостта;
- оценка на административните разходи, наложени чрез законодателството;
- оценка на непазарните въздействия, особено върху околната среда и общественото здраве;
- сконтиране;
- методи за сравняване на въздействията;
- допълнително указание за индикатори, мониторинг и последваща оценка;
- принципа на предпазливост и необратимостта;
- формат на окончателния доклад за оценка на въздействието.

В новото ръководството на ЕК по-специално внимание заслужават няколко неща:

- отпадане на двустепенната процедура на оценка на въздействието (встъпителна и разширена)¹⁵ – водещ става принципът за *пропорционален анализ*: „Дълбочината и обхватът на оценката на въздействието ще се определят от вероятните последици от предложеното действие“ (вж. European Commission. Impact Assessment Guidelines..., p. 8);

¹⁵ Всъщност *пътната карта* заменя встъпителната оценка на въздействието.

- акцент върху оценката на *икономическите въздействия* (в преследване на по-висока конкурентоспособност, заетост и икономически растеж);
- по-добро интегриране на измерването на *административните разходи* в оценката на въздействието – разработване и въвеждане на т. нар. модел на нетните административни разходи;
- включване на *Европейския парламент* и *Съвета на ЕС* в процеса на оценка на въздействието.

На 15.03.2006 г. ЕК *актуализира* няколко фрагмента от Насоките за оценка на въздействието и Приложение 10. Оценка на административните разходи, наложени чрез законодателството.

През ноември 2006 г. се създава независим *Съвет за оценка на въздействието (COB)*, който „предоставя съвети и подкрепа за развитието на култура на оценката на въздействието в Комисията“ и „гарантира, че оценките на въздействието са с високо качество, изследват различни политически опции и могат да бъдат използвани в рамките на законодателния процес“ (European Commission. A Strategic Review of Better Regulation in the European Union..., p. 8). Членове на този специализиран *орган за надзор* върху оценката на въздействието в ЕК са заместник-генералният секретар, отговорен за интелигентното регулиране (председател на съвета), и осем постоянни служители с ранг на директор в ЕК (по двама от всяка от четирите групи дирекции по области, както следва: макроикономика, микроикономика, околна среда, социални въпроси).

На 15.01.2009 г. ЕК публикува *третото* поред ръководство за интегрирана оценка на въздействието – Impact Assessment Guidelines (130 страници), което е усъвършенствана версия на ръководството от 2005 г. (актуализирано през 2006 г.), със следната структура:

- основи и процедури на оценката на въздействието;
- ключови аналитични стъпки на оценката на въздействието;
- приложения – 14 броя (в отделен документ).

Актуалната уредба на оценката на въздействието в ЕС е от 19.05.2015 г. – пакет от документи за „*По-добро регулиране*“, в т.ч.:

- Насоки за по-добро регулиране (Better Regulation Guidelines) (91 страници);
- „Инструментариум“ за по-добро регулиране (Better Regulation „Toolbox“) (414 страници).

В структурно отношение Насоките за по-добро регулиране включват *седем основни елемента*:

- по-добро регулиране в Комисията (какво е по-добро регулиране; как да се регулира по-добре);
- насоки за планиране (кога може да започне подготовката на политика; кой участва в процеса на утвърждаване; какво трябва да бъде утвърдено);

- насоки за оценка на въздействието (ключови въпроси и принципи на оценката на въздействието; доклад за оценка на въздействието; от оценката на въздействието до разработването на политика);

- насоки за подготовка на предложения, прилагане и транспониране (планове за прилагане; по-добро проектиране на нормативните актове; връзка между правото на ЕС и мерките за транспониране на държавите-членки; мониторинг на прилагането);

- насоки за мониторинг (ключови въпроси и принципи на мониторинга);

- насоки за последваща оценка и проверки на пригодността (ключови принципи и концепции; ключови въпроси, на които последващата оценка трябва да отговори; работен документ на екипа, изготвящ последваща оценка; използване на резултатите);

- насоки за консултация със засегнатите страни (обхват и дефиниране на консултацията със засегнатите страни; общи принципи и минимални стандарти; кога се изисква консултация със засегнатите страни; как да се подготви и проведе консултацията).

„Инструментариумът“ за по-добро регулиране (допълнение към Насоките) представява *комплекс от 59 инструмента, обособени в 8 групи*, както следва:

- общи принципи на по-доброто регулиране (инструменти 1 – 3);

- как да се прави оценка на въздействието (инструменти 4 – 15);

- как да се идентифицират въздействията при оценки на въздействието, последващи оценки и проверки на пригодността (инструменти 16 – 31);

- прилагане, транспониране и подготовка на предложения (инструменти 32 – 34);

- мониторинг и осъществяване на интервенция (инструмент 35);

- последващи оценки и проверки на пригодността (инструменти 36 – 49);

- консултации със засегнатите страни (инструмент 50);

- методи, модели и разходи и ползи (инструменти 51 – 59).

На 19.05.2015 г. с Решение на председателя на ЕК Жан-Клод Юнкер е създаден независим *Съвет за регулаторен контрол* (СРК), който заменя СОВ, смятано от 01.07.2015 г. (вж. European Commission. Decision of the President of the European Commission on the establishment..., 2015). В състава на новия съвет влизат:

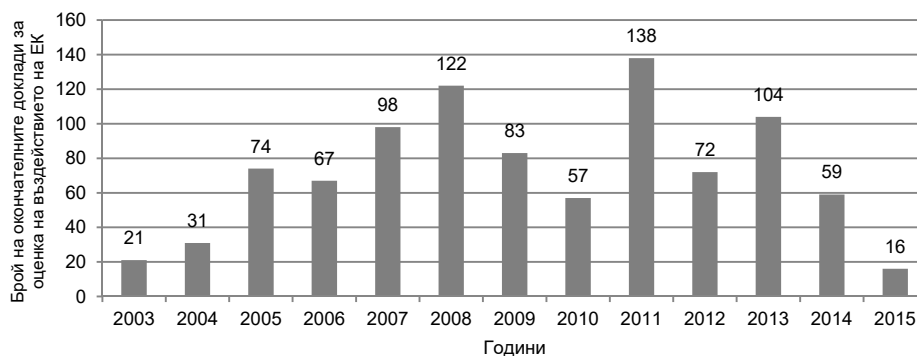
- председател (с ранг на генерален директор в ЕК);

- членове (6 човека) – трима високопоставени служители на ЕК и трима външни експерти с опит в областта на макроикономиката, микроикономиката, социалната политика и екологичната политика, „за да покрият трите стълба на устойчивото развитие“ (European Commission. Communication to the Commission, Regulatory..., 2015, p. 3).

Във фиг. 3 и 4 е илюстрирано (в количествен план) развитието на интегрираната оценка на въздействието в ЕС.

Фигура 3

Брой на окончателните доклади за оценка на въздействието на ЕК
(2003-2015 г.)

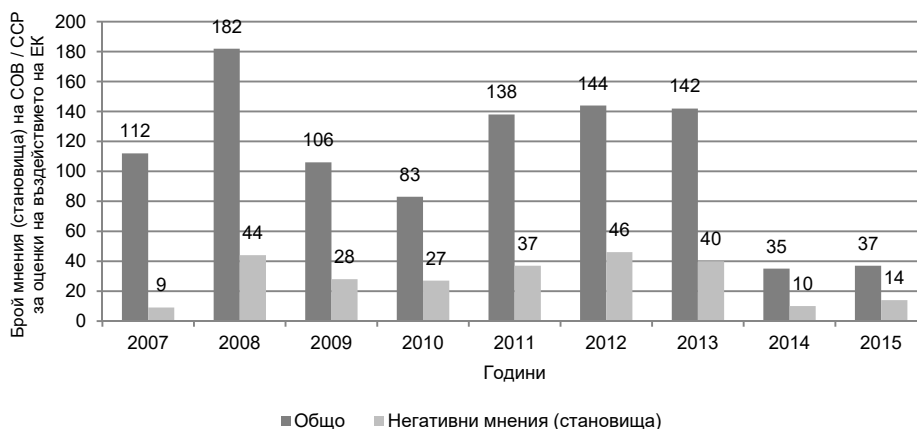


Източник. http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/ia_carried_out/cia_2016_en.htm
(собствени изчисления на основата на информация към 26.08.2016 г.)

От въвеждането на интегрирана оценка на въздействието до края на 2015 г. ЕК е подготвила **942 окончателни доклада** за оценка на въздействието на проекти на нормативни актове (регламенти, директиви и др.). Това прави средно по **72-73 доклада годишно**, съответно – **около 6 доклада месечно**.

Фигура 4

Брой мнения (становища) на COB/CPK за оценки на въздействието на ЕК
(2007-2015 г.)



Източник. Impact Assessment Board/Regulatory Scrutiny Board 2015 Activity Statistics, 2016.

От началото на своята дейност до края на 2015 г. надзорният орган (СОВ/СРК) е дал общо 979 мнения (*становища*) за оценки на въздействието на ЕК, в т.ч. 255 *негативни* (26%). Това е средно по 108 – 109 мнения (*становища*) годишно, в т.ч. над 28 *негативни*, съответно – около 9 мнения (*становища*) месечно, в т.ч. повече от 2 *негативни*.

Къде сме ние?

За оценка на въздействието в България се говори от началото на третото хилядолетие. „Огънят“ се поддържа главно от неправителствените организации,¹⁶ академичния свят и някои заинтересувани страни. Българската държава определено е длъжник на обществото в това отношение. Формално, както често става у нас, правна уредба има (макар и пестелива), но това не означава кой знае какво!? В края на 2015 г. нормативната база на оценката на въздействието включва:

- Закон за нормативните актове (Обн. ДВ, бр. 27 от 3 април 1973 г.);
 - Указ № 883 за прилагане на Закона за нормативните актове (Обн. ДВ, бр. 39 от 21 май 1974 г.);
 - Закон за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност (Обн. ДВ, бр. 55 от 17 юни 2003 г.);
 - Правилник за организацията и дейността на Народното събрание (Обн. ДВ, бр. 97 от 25 ноември 2014 г.);
 - Устройствен правилник на Министерския съвет и на неговата администрация (Обн. ДВ, бр. 78 от 2 октомври 2009 г.).
- С чл. 28 *Законът за нормативните актове* постановява, че:
- „Проектът на нормативен акт заедно с мотивите, съответно доклада към него, се внася за обсъждане и приемане от компетентния орган“ (вж. ал. 1, в сила до 04.11.2016 г.);
 - „Мотивите, съответно докладът, съдържат:
 1. причините, които налагат приемането;
 2. целите, които се поставят;
 3. финансовите и други средства, необходими за прилагането на новата уредба;
 4. очакваните резултати от прилагането, включително финансовите, ако има такива;
 5. анализ за съответствие с правото на Европейския съюз“ (вж. ал. 2);
 - „Проект на нормативен акт, към който не са приложени мотиви, съответно доклад, съгласно изискванията по ал. 2, не се обсъжда от компетентния орган“¹⁷ (вж. ал. 3, в сила до 04.11.2016 г.).

¹⁶ Институт за пазарна икономика, Център за оценка на въздействието на законодателството и др.

¹⁷ Любопитната подробност тук е, че (в тълкувателен план) тези разпоредби важат само за законопроектите на правителството и не засягат законодателните инициативи на народното представителство!?

В чл. 3 на *Закона за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност* е записано:

- „При планиране или изготвяне на законопроект, който предвижда въвеждането на режим ..., органът, предложил включването му в законодателната програма на Министерския съвет или отговорен за неговото изготвяне, подготвя мотивирано становище за необходимостта от това регулиране и съответно за възможността за постигане на целите ... без неговото въвеждане“ (ал. 4);
- „При внасянето в Народното събрание на законопроект, в който се предвижда въвеждане на режим ..., заедно със законопроекта и мотивите към него вносителят представя и мотивирано становище относно необходимостта от това регулиране“ (ал. 5);
- „Мотивираното становище по ал. 4 и 5 съдържа икономически анализ и оценка на въздействието, което режимът оказва върху регулираната стопанска дейност. Становището се публикува в Интернет или по друг подходящ начин“ (ал. 6).

Според *Правилника за организацията и дейността на Народното събрание* „В мотивите вносителят дава становище по очакваните последици, включително и финансови, от прилагането на законопроекта“ (чл. 73, ал. 2).

В *Устройствения правилник на Министерския съвет и на неговата администрация* има цял набор от разпоредби, които са свързани с оценката на въздействието, в т.ч.:

- „финансова обосновка, одобрена от министъра на финансите:
 - а) за актове, които оказват пряко и/или косвено въздействие върху държавния бюджет, съгласно приложение 2.1;
 - б) за актове, които не оказват пряко и/или косвено въздействие върху държавния бюджет, съгласно приложение 2.2“ (чл. 35, ал. 1, т. 4);
- „стандартна оценка на въздействието върху стопанската активност и заетостта, когато изготвянето на такава е предвидено в законодателната програма“ (чл. 35, ал. 1, т. 8).

Програми и проекти за въвеждане на оценка на въздействието, разработване на методическа документация и създаване на административен капацитет също не липсват. Сред най-обещаващите инициативи по тази линия е проект BG051PO002-1.3.02-0005-C0001 „За по-добро обществено управление: институционализиране на процеса по оценка на въздействието в държавната администрация“ по ОП „Административен капацитет“ (09.07.2008 г. – 09.07.2009 г.) на обща стойност 2 187 232 лв. Основните резултати от изпълнението на проекта могат да бъдат систематизирани така:

- предложения за *законодателно регламентиране* на оценката на въздействието в България;
- разработване на *ръководство* за оценка на въздействието;¹⁸

¹⁸ Министерски съвет (2009). Ръководство за извършване на оценка на въздействието в България (55 страници).

- седем практически *предварителни* оценки на въздействието (проекти на: Закон за изменение и допълнение на Закона за измерванията, Закон за изменение и допълнение на Закона за храните, Закон за изменение и допълнение на Закона за управление на отпадъците, Закон за хидромелиорациите, Закон за изменение и допълнение на Закона за насърчаване на инвестициите, Закон за обществените библиотеки и Закон за изменение и допълнение на Закона за лечебните заведения);

- седем практически *последващи* оценки на въздействието (Закон за управление на отпадъците, Закон за насърчаване на инвестициите, Закон за лекарствените продукти в хуманната медицина, Закон за държавните такси, Закон за закрила на детето, Закон за социалното подпомагане и Закон за местните данъци и такси);

- подобряване на *капацитета* за оценка на въздействието (квалификация на служители от централната и местната администрация).¹⁹

Въпреки всичко това непредубедените специалисти в проблемната област, общо взето, са единодушни – истинска оценка на въздействието на нормативните актове в България (все още) *няма*!? Признава го и приетата на 17.04.2015 г. от Съвета за административна реформа на Министерския съвет „Оценка на въздействието на законодателството: Концепция за практическо въвеждане в нормотворческия процес на Народното събрание и Министерския съвет“, в която се посочва: „Не са постигнати целите за въвеждане на ефективна и основана на европейски практики оценка на въздействието в работата на структурите на законодателната и изпълнителната власт. ... Въпреки изрично определените в редица национални стратегически и програмни документи мерки за въвеждане на оценка на въздействието на законодателство в периода 2008-2014 г. и инвестираните публични средства за институционализиране на оценката на въздействието, за възлагане разработването на доклади и оценки, на методологии и ръководства, за обучение на администрацията и пр. цялостен резултат не е налице.“

С РМС № 549 от 25.07.2014 г. е прието *Ръководство за изготвяне на оценка на законодателството*,²⁰ „предназначено за представителите на администрацията на централно и местно ниво, които изготвят оценки на въздействието на законодателството“. Основният текст на Ръководството включва три дяла:

- *понятия и правила* – същност; определяне на обхвата и задълбочеността на оценката на въздействието; събиране на информация и консултиране със заинтересуваните страни;

¹⁹ Като част от екипа на изпълнителя бях сигурен, че този проект ще даде необходимото „ао“ (начално ускорение) на процеса по въвеждане на оценка на въздействието в България. Сбърках (за жалост)!?

²⁰ Актуализиран вариант на Ръководството от 2009 г. в обем от (скромните) 31 страници, в т.ч. 10 страници основен текст и 21 – приложения (4 броя)!?

- *процедурни етапи* – планиране на оценката на въздействието и формиране на екип за нейното изготвяне; провеждане на ранни неформални консултации (сондажи); изготвяне на доклад за оценката на въздействието и резюме на доклада; представяне на доклада и резюмето в администрацията на Министерския съвет; провеждане на официални обществени консултации; финализиране на доклада с отчитане на евентуалните препоръки от администрацията на Министерския съвет за повишаване на качеството на оценката на въздействието;

- *ключови аналитични стъпки* – дефиниране на проблема; определяне на целите; варианти за действие; анализ на въздействията на отделните варианти (в т.ч. МСП-тест²¹ и измерване на административното бреме²²); сравняване на вариантите; правила за мониторинг и последваща оценка.

На 20.04.2016 г. 43-ото Народно събрание на Република България (най-накрая)²³ приема Закон за изменение и допълнение на Закона за нормативните актове.²⁴ Носеща конструкция на Закона е новата глава втора „Оценка на въздействието на нормативни актове“ (§ 3), която предвижда:

- оценка на въздействието, извършвана от съставителя на проекта на нормативен акт (чл. 19, ал. 1);

- предварителна (ex ante) и последваща (ex post) оценка на въздействието (чл. 19, ал. 2);

- частична и цялостна предварителна оценка на въздействието (чл. 20, ал. 1).

Тази *законова уредба* на оценката на въздействието повлича крак в няколко основни направления:

- Наредба за обхвата и методологията за извършване на оценка на въздействието, приета от Министерския съвет с Постановление № 301 от 14.11.2016 г. (Обн. ДВ, бр. 91 от 18.11.2016 г.),²⁵

- серия от изменения и допълнения на Устройствения правилник на Министерския съвет и на неговата администрация (Обн. ДВ, бр. 78 от 02.10.2009 г.);

- нов Правилник за организацията и дейността на Народното събрание (Обн. ДВ, бр. 35 от 02.05.2017 г.).

²¹ За оценка на въздействието върху малките и средните предприятия (МСП).

²² Чрез използване на Модела на стандартните разходи и Интерактивния калкулатор на административни тежести (вж. <http://www.strategy.bg>).

²³ Сагата за нов Закон за нормативните актове/подходящо изменение и допълнение на действащия Закон за нормативните актове датира от 2008 г. (С протоколно решение от 18.12.2008 г. Министерският съвет приема Концепция за нов Закон за нормативните актове).

²⁴ Обн. ДВ, бр. 34 от 03.05.2016 г., в сила от 04.11.2016 г. Проектозаконът за изменение и допълнение на Закона за нормативните актове е разработен на основата на цитираната „Оценка на въздействието на законодателството: Концепция за практическо въвеждане в нормотворческия процес на Народното събрание и Министерския съвет“ от 2015 г.

²⁵ В изпълнение на чл. 19, ал. 4 от Закона за нормативните актове от 1973 г.

Посятото дава богат урожай още през първата година – за периода 04.11.2016 – 31.10.2017 г. са изготвени „около 365“ (вж. Център на оценка на въздействието на законодателството. Доклад с резултати от мониторинг..., 2017, с. 1) оценки на въздействието, т.е. средно по една на ден! Качеството на „реколтата“ обаче (определено) не е на ниво!? Основните неуспехи на старта на практическата оценка на въздействието у нас могат да бъдат систематизирани по следния начин:

- явни и скрити опити за заобикаляне на Закона за нормативните актове;
- формално отношение в особено големи размери;
- тотално negliжиране на методите за цялостна предварителна оценка на въздействието (анализ „разходи – ползи“, анализ на ефективността на разходите и др.);²⁶
- обществени консултации „на пожар“.

За да се усъвършенства оценката на въздействието в България, е необходимо:

- доизграждане на подзаконовата „надстройка“ (с акцент върху подходите, методите и процедурите за оценка на въздействието);
- създаване на необходимия капацитет на национално и местно ниво;²⁷
- формиране на култура на оценката на въздействието в обществото.

*

Оценката на въздействието възниква в САЩ през 70-те години на XX век. Впоследствие почти всички страни от развития свят въвеждат различни форми на оценка на въздействието.

В ЕС оценката на въздействието стартира с въвеждането на процедура за оценка на въздействието върху бизнеса през 1986 г. Шестнадесет години по-късно ЕК публикува първото ръководство за интегрирана оценка на въздействието.

За оценка на въздействието в България се говори от началото на това хилядолетие. Правна уредба има (макар и пестелива), амбициозни програми и проекти – също. Истинска оценка на въздействието обаче (все още) липсва!? На 20.04.2016 г. 43-ото Народно събрание на Република България приема Закон за изменение и допълнение на Закона за нормативните актове. Носеща конструкция на закона е новата глава втора „Оценка на въздействието на нормативни актове“. Тази законова уредба инспирира серия от подзаконови действия и определен практически опит. Трудното обаче тепърва предстои.

²⁶ Вж. чл. 28, ал. 1 от Наредбата за обхвата и методологията за извършване на оценка на въздействието от 2016 г.

²⁷ Отговорността е основно на Института по публична администрация и съответните висши училища.

Използвана литература:

- Закон за нормативните актове. – Обн. ДВ, бр. 27 от 03.04.1973 г.
- Закон за изменение и допълнение на Закона за нормативните актове. – Обн. ДВ, бр. 34 от 03.05.2016 г., в сила от 04.11.2016 г.
- Закон за ограничаване на административното регулиране и административния контрол върху стопанската дейност. – Обн. ДВ, бр. 55 от 17 юни 2003 г.
- Министерски съвет (2009). Ръководство за извършване на оценка на въздействието в България.
- Министерски съвет (2009). Устройствен правилник на Министерския съвет и на неговата администрация. – Обн. ДВ, бр. 78 от 2 октомври 2009 г.
- Министерски съвет (2014). Ръководство за изготвяне на оценка на законодателството.
- Министерски съвет (2016). Наредба за обхвата и методологията за извършване на оценка на въздействието. – Обн. ДВ, бр. 91 от 18.11.2016 г.
- Народно събрание (2014). Правилник за организацията и дейността на Народното събрание. – Обн. ДВ, бр. 97 от 25 ноември 2014 г.
- Народно събрание (2017). Правилник за организацията и дейността на Народното събрание. – Обн. ДВ, бр. 35 от 2 май 2017 г.
- Оценка на въздействието на законодателството: Концепция за практическо въвеждане в нормотворческия процес на Народното събрание и Министерския съвет, 2015.
- PMC № 549 от 25.07.2014 г.
- Schmid, A.* (1969). *Effective Public Policy and the Government Budget: A Uniform Treatment of Public Expenditures and Public Rules. The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB System, A compendium of Papers submitted to the Subcommittee on Economy in Government of the Joint Economic Committee. Congress of the US, Vol. 1, 91st Congress, 1st Session, p. 579-591.*
- Tozzi, J.* (2011). *OIRA's Formative Years: The Historical Record of Centralized Regulatory Review Preceding OIRA's Founding.* – *Administrative Law Review*, Vol. 63, Special Edition.
- Council on Wage and Price Stability Act, Public Law 93-387, 24.08.1974.
- European Commission (2002). *A Handbook for Impact Assessment in the Commission – How to do an Impact Assessment.*
- European Commission (2002). *Impact Assessment in the Commission – Guidelines.*
- European Commission (2002). *Communication on Impact Assessment, COM(2002) 276.*
- European Commission (2002). *Better Regulation Action Plan, COM(2002) 278.*
- European Commission (2005). *Annexes to Impact Assessment Guidelines.*
- European Commission (2005). *Better Regulation Guidelines, SWD(2015) 111.*

- European Commission (2005). Impact Assessment Guidelines, SEC(2005) 791.
- European Commission (2005). Better Regulation for Growth and Jobs in the European Union, COM(2005)97.
- European Commission (2006). A Strategic Review of Better Regulation in the European Union, COM(2006) 689.
- European Commission (2009). Impact Assessment Guidelines, SEC(2009) 92.
- European Commission (2015). Better Regulation „Toolbox”.
- European Commission (2015). Communication to the Commission, Regulatory Scrutiny Board, Mission, tasks and staff, C(2015) 3262.
- European Commission (2015). Decision of the President of the European Commission on the establishment of an independent Regulatory Scrutiny Board, C(2015) 3263.
- Executive Order 11821 of November 27, 1974, Inflation Impact Statements.
- Executive Order 11949 of December 31, 1976, Economic Impact Statements.
- Executive Order 12291 of February 17, 1981, Federal Regulation.
- Executive Order 12498 of January 4, 1985, Regulatory Planning Process.
- Executive Order 12866 of September 30, 1993, Regulatory Planning and Review. Federal Register, Vol. 58, N 190, Monday, October 4, 1993.
- OECD (2015). Promoting Inclusive Growth through Better Regulation: The Role of Regulatory Impact Assessment.
- OIRA (2011). Regulatory Impact Analysis: A Primer, 15.08.2011.
- OMB. (2003). Circular A-4, 17.09.2003.
- OMB. (1996). Economic Analysis of Federal Regulations under Executive Order 12866, 11.01.1996.
- OMB (1981). Interim Regulatory Impact Analysis Guidance, 1981.
- OMB (1975). Circular A-107, 28.01.1975.
- OMB (1971). Memorandum for the Heads of Departments and Agencies, 05.10.1971.
- Paperwork Reduction Act. Public Law 96-511, 11.12.1980.
- Regulatory Program of the United States Government 1988 – 1989.

Интернет източници:

<http://www.reginfo.gov/public/do/eoCountsSearchInit?action=init>
http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/ia_carried_out/cia_2016_en.htm
<http://www.strategy.bg>

4.XI.2017 г.

GENESIS AND DEVELOPMENT OF IMPACT ASSESSMENT

In memory of Alfred Allan Schmid

During the 70s of the twentieth century economists realized that public expenditures and rulemaking have similar effects on resource allocation and equity. Thus, the process of creating regulations entered the orbit of the economic cost-benefit analysis. This article is dedicated to the genesis and development of impact assessment in the United States, the European Union and Bulgaria.

JEL: K00; K20; K30

Keywords: *government regulation; impact assessment*

Impact assessment is a practical technique (a set of approaches, methods and procedures) for analysis and assessment of expected (likely)/actual (real) consequences (costs, benefits and distributional effects) of proposed/existing regulations¹ for society as a whole.

US President Clinton's Executive Order 12866 of September 30, 1993 begins as follows: "The American people deserve a regulatory system that works for them, not against them: a regulatory system that protects and improves their health, safety, environment, and well-being and improves the performance of the economy without imposing unacceptable or unreasonable costs on society; regulatory policies that recognize that the private sector and private markets are the best engine for economic growth; regulatory approaches that respect the role of State, local, and tribal governments; and regulations that are effective, consistent, sensible, and understandable. We do not have such a regulatory system today" (see Executive Order 12866 of September 30..., 1993, p. 1). In meaningful terms, this preamble fits any modern democratic society. The world has a pressing need for *better regulation*.²

The pioneering experience of the United States

In the middle of the last century the rulemaking activity of the government reached unknown heights. The regulatory base was growing and getting ever more complicated. The administrative apparatus was getting ever more intricate. The main spheres of government regulation in the developed world were public health, ecology, occupational safety and consumer protection.

Under these conditions, in 1969, Alfred Allan Schmid, professor of agricultural economics at Michigan State University (USA), published a scientific article titled "Effective Public Policy and the Government Budget: A Uniform Treatment of Public Expenditures and Public Rules" (Schmid, 1969). In the short editorial announcement of

* UNWE, Department of Finance, brussarski@yahoo.com

¹ "The normative act contains common rules of conduct that apply to an individually indefinite circle of subjects, has a repeated effect and is issued or adopted by a competent public authority" (Art. 1a of the Law on Normative Acts, 1973).

² "Better Regulation" is a slogan from the reform of the rulemaking process in the European Union and a title of the new set of methodological documents for impact assessment of the European Commission.

the article it was written that: "Insofar as both rule-making and expenditure decisions have similar resource allocation and equity effects, there should be a common framework through which both kinds of impacts of both kinds of decisions can be evaluated" (Ibid., p. 579). It is the author's opinion that this publication is "the first swallow" to fly over the problem area, and that Professor Schmid is the father of contemporary impact assessment.

The process of active government regulation encountered decisive opposition mainly from the business sector. Most tense was the situation in the US – a huge amount of complaints, letters of protest and objections flooded the administration. In response, in 1971, President Nixon (1969-1974) set up a confidential group to review the rulemaking process under the so-called Quality of Life Review Program (see OMB, Memorandum for the Heads of Departments and Agencies, 05.10.1971). The focus of the work of this group was environmental legislation, and opinions of the results achieved were controversial. President Ford (1974-1977) took office in 1974. Concerned about the economic situation in the country (stagnation, high inflation, etc.), he organized a series of consultations and conferences on "What to do?" The main practical results of the discussions and the proposals made were:

- a new consultative body in the Executive Office of the President – the Council on Wage and Price Stability (CWPS) (Council on Wage and Price Stability Act, Public Law 93-387, 24.08.1974);

- Executive Order 11821 of 27.11.1974,³ which obliges the respective executive bodies to complete any draft of a significant ("major") regulation with an official report (reference) on its inflationary impact (Executive Order 11821 of November 27, 1974, Inflation Impact Statements). For implementation of the Executive Order, the Office of Management and Budget (OMB)⁴ published Circular A-107 (4 pages) – the world's first impact assessment guide (see OMB, 1975).

In 1976, the title of Executive Order 11821 was changed from "Inflation Impact Statements" to "Economic Impact Statements" (see Executive Order 11949 of December 31, 1976...). This was not a formal act, but an expression of a real change. The analysis of (only) the inflationary impact grew into a (full) analysis of the economic impacts. Four years later, under Jimmy Carter's Presidency (1977-1981), with the Paperwork Reduction Act (Paperwork Reduction Act, 1980) the Office for Information and Regulatory Affairs (OIRA) was set up at the OMB.

The inauguration of President Reagan (1981-1989) provided a powerful impetus to the impact assessment in the United States. Executive Order 12291 of February 17, 1981 set the foundations for a rigorous, comprehensive and highly centralized system. The most important building blocks of this system could be summarized as follows (see Executive Order 12291..., Federal Regulation):

- "Regulatory action shall not be undertaken unless the potential benefits to society of the regulation outweigh the potential costs to society" (Executive Order

³ The date of birth of impact assessment.

⁴ Office of Management and Budget (OMB) – a body within the Executive Office of the US President.

12291..., Sec. 2, (b) – in other words, the main method of impact assessment has to be cost-benefit analysis.

- The OMB's OIRA becomes a specialized body, responsible for overseeing the rulemaking of federal departments and agencies (with very broad powers).⁵

- Preliminary impact assessment is *mandatory for all major rules*.⁶ Whether a rule is large or not is determined (initially) by the relevant departments and agencies, however the director of the OMB is entitled "to prescribe criteria ..., to order a rule to be treated as a major rule, and to require any set of related rules to be considered together as a major rule" (Executive Order 12291..., Sec. 3, (b)).

- Preliminary impact assessments prepared by departments and agencies are submitted to the OIRA/OMB for *review*.

- Possible contradictions between departments and agencies on the one hand and the OIRA/OMB on the other hand are resolved by the *Presidential Task Force on Regulatory Relief*, established on 22.01.1981.

- Departments and agencies are to launch an ex-post evaluation of the impact of existing major rules (to identify regulations that need to be refined, simplified or repealed) (Executive Order 12291..., Sec. 3, (i)).

Jim Tozzi, the first Deputy Administrator of the OIRA (and a strong supporter of deregulation), qualified Executive Order 12291 as a "regulatory tsunami!" (Tozzi, 2011, p. 63). For implementation of the Executive Order, the OMB issued an Interim Regulatory Impact Analysis Guidance (5 pages) (see OMB, 1981).

Four years later, Executive Order 12498 of January 4, 1985 completed the reform by taking away the leading role of the OMB at the very beginning of the regulatory process – federal departments and agencies were obliged to prepare and submit a draft annual program for all their major regulatory activities to the Director of the OMB (see Executive Order 12498 of January 4, 1985...). The OMB reviews and coordinates individual projects, proposes changes, and finally summarizes them in the *Regulatory Program of the US Government*.⁷

This framework remained in use during the term of office of President George W. Bush Sr. (1989-1993), with the functions of the Presidential Task Force on Regulatory Relief taken over by the Council on Competitiveness, which was set up on March 31, 1989.

⁵ OIRA (in fact) was a successor of the CWPS, which was closed by Executive Order 12288 of January 29, 1981.

⁶ According to Part 1 (b) of Executive Order 12291 of 17.02.1981, "major rule" means any regulation that is likely to result in:

(1) an annual effect on the economy of USD 100 million or more;

(2) a major increase in costs or prices for consumers, individual industries, Federal, State or local government agencies or geographical regions, or

(3) significant adverse effects on competition, employment, investment, productivity, innovation, or on the ability of US-based enterprises to compete with foreign-based enterprises in domestic or export markets.

⁷ A (new) Regulatory Impact Analysis Guidance (14 pages) was published in the Regulatory Program of the United States Government 1988-1989. (see Regulatory Program of the United States Government 1988-1989, Appendix V, p. 561-574).

By Executive Order 12866 of 30.09.1993 (Executive Order 12866 of September 30, 1993...) ⁸ President Bill Clinton (1993-2001):

- shrank the scope of the impact assessment – it became mandatory only for the significant regulatory actions of federal departments and agencies;
- restored the leading role of departments and agencies in the regulatory process;
- limited the power of the OIRA/OMB;
- increased the transparency of federal regulation.

On the basis of Executive Order 12866, an interdepartmental group, led by the OIRA Administrator, prepared and on January 11, 1996 published a document titled “Economic Analysis of Federal Regulations Under Executive Order 12866”. It described the “best practice” for preparing the economic analysis of a significant regulatory action, called for by the Executive Order (see OMB, 1996). In 2000, this document was issued as an impact assessment guide, confirmed by President George Bush Jr. (2001-2009) in 2001.

On September 17, 2003 the current impact assessment guide for the US was published – Circular A-4 (48 pages) (see OMB, 2003). Structurally, the guide includes eight sections, as follows:

- *introduction* – the need for analysis of proposed regulatory actions; key elements of a regulatory analysis;
- *the need for federal regulatory action* – market failure or other social purpose; showing that regulation at the federal level is the best way to solve the problem; the presumption against economic regulation;
- *alternative regulatory approaches* – different choices defined by statute; different compliance dates; different enforcement methods; different degrees of stringency; different requirements for different sized firms; different requirements for different geographic regions; performance standards rather than design standards; market-oriented approaches rather than direct controls; informational measures rather than regulation;
- *analytical approaches* – cost-benefit analysis; cost-effectiveness analysis; the effectiveness metric for public health and safety rulemakings; distributional effects;
- *identifying and measuring benefits and costs* – general issues; developing benefit and cost estimates; discount rates; other key considerations; treatment of uncertainty;
- *specialized analytical requirements* – impact on small businesses and other small entities; information collection, paperwork, and recordkeeping burdens; information quality guidelines; environmental impact statements; impacts on children; energy impacts;

⁸ Executive Order 12866 of 30.09.1993 revoked Executive Order 12291 of 17.02.1981 and Executive Order 12498 of 04.01.1985 and closed the Council on Competitiveness.

- *accounting statement* – categories of benefits and costs; quantifying and monetizing benefits and costs; qualitative benefits and costs; treatment of benefits and costs over time; treatment of risk and uncertainty; precision of estimates; separate reporting of transfers; effects on state, local, and tribal governments, small businesses, wages and economic growth;

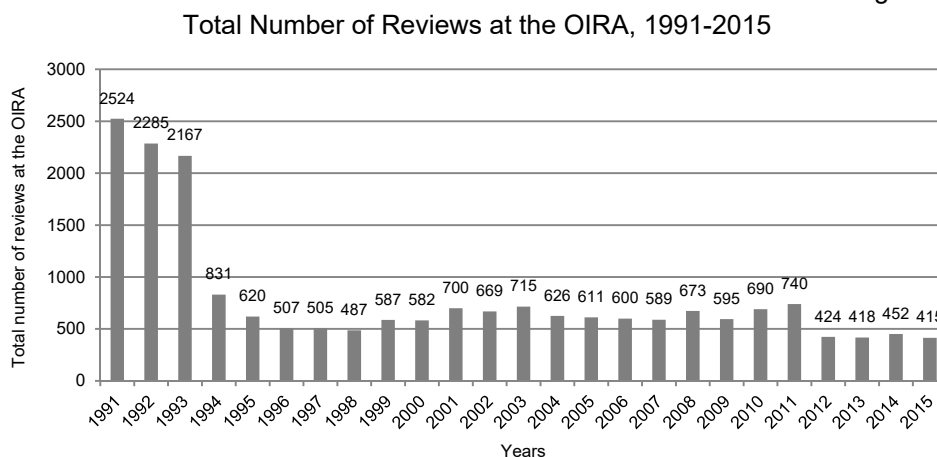
- *effective date* – the effective date of the Circular is January 1, 2004 for the regulatory analyses received by the OMB in support of proposed rules, and January 1, 2005 for the regulatory analyses received by the OMB in support of final rules.

Eight years later, during the first term of President Barack Obama (2009-2017), the OIRA issued a *handbook* on the implementation of Circular A-4 – *Regulatory Impact Analysis: A Primer* – a 16-page document, divided into four sections (see OIRA, 2011):

- introduction;
- key elements of a regulatory impact analysis;
- regulatory impact analysis (in 9 steps: describe the need for the regulatory action; define the baseline; set the timeframe of analysis; identify a range of regulatory alternatives; identify the consequences of regulatory alternatives; quantify and monetize the benefits and costs; discount future benefits and costs; evaluate non-quantified and non-monetized benefits and costs; characterize uncertainty in benefits, costs, and net benefits);
- summary of the regulatory analysis.

Figure 1 shows the total number of reviews made by the OIRA of draft rules accompanied by relevant impact assessments for the period 1991-2015. The dynamics of this specific productivity indicator of the OIRA gives (in general) an idea of the development of impact assessment in the United States over the past 25 years.

Figure 1



Source: <http://www.reginfo.gov/public/do/eoCountsSearchInit?action=init> (24.08.2016)

The total number of reviews at the OIRA includes five components:

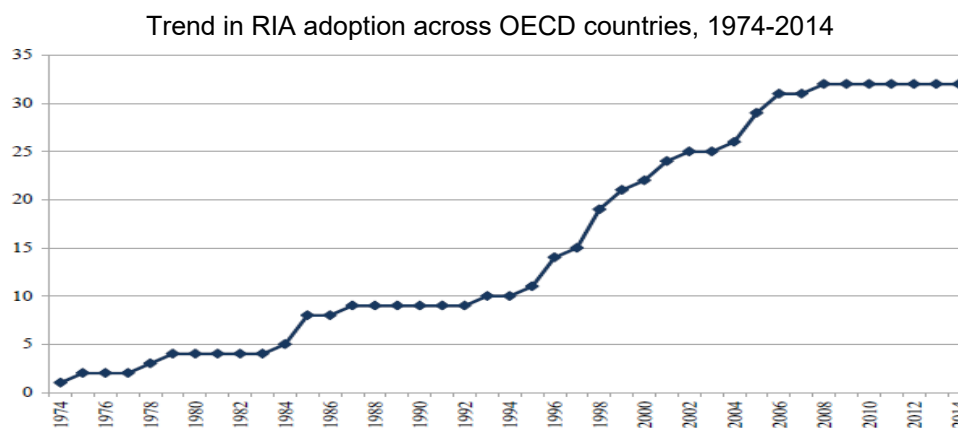
- prerule reviews (less than 4% of all reviews);
- proposed rule reviews (about 40% of all reviews);
- interim final rule reviews (about 10% of all reviews);
- final rule reviews (about 40% of all reviews);
- notice reviews (less than 10% of all reviews).

Several things regarding Figure 1 make an impression:

- Until 1993, OIRA reviewed between 2000 and 2500 draft rules and regulatory impact assessments annually (this has been the case since 1981 – the beginning of Ronald Reagan's first presidential term).
- In 1994, the burden on the OIRA decreased dramatically, resulting from the shrinking of the scope of impact assessment (to significant regulatory actions).
- Since 1994, the number of OIRA reviews has varied in a relatively narrow range.

As can be expected, almost all developed countries were “infected” by the example set by the United States and introduced different forms of impact assessment. Figure 2 presents the trend of RIA adoption within the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) for the period 1974-2014.⁹ In 1974, the regulatory impact assessment was made only in the United States. In the span of a decade (the last of the twentieth century), the number of countries applying impact assessment increased from 9 to 22, and in 2014 it was already 32.

Figure 2



Source: OECD. Promoting Inclusive Growth through Better Regulation: The Role of Regulatory Impact Assessment, 2015.

⁹ The OECD was established on December 14, 1960 by 20 countries. In 1974, the organization had 24 members, in 1994 – 25 and in 2014 – 34. At present, the OECD member countries are 35 (Bulgaria is not among them).

From an innovative venture, impact assessment gradually turned into a routine, mandatory test of the rules and regulations of modern government (and at the supranational level). Over time, a great amount of practical experience was accumulated, the theoretical foundation was strengthened, and the methodology was developed and improved.

The EU – an example of good practice

Impact assessment in the European Union (EU) started in 1986 with the introduction of a *Business Impact Assessment* (BIA) system.¹⁰ A limited number of regulatory proposals included in the Annual Policy Strategy of the European Commission (EC) were analyzed. The subject of assessment was the costs that firms in the business sector were to bear should relevant regulations be implemented.

The BIA procedure elicited strong criticism due to its:

- extremely narrow scope (focused solely on business);
- very late involvement in the rulemaking process (the subject of analysis are regulatory proposals that are already part of the EC's Annual Policy Strategy);
- lack of theoretical soundness.

In this context, in the 90s of the 20th century the EC reinforced the BIA with several new initiatives, including:

- the Simplification of the Legislation on the Internal Market (SLIM) project, aimed at intensifying the following ex-post evaluation of regulations;
- the creation of the Business Environment Simplification Task Force (1997);
- the development of the Business Test Panel (1998).

The results were not encouraging, and in December 2000 a special advisory group (the so-called “Mandelkern Group”¹¹) was set up to prepare a work plan for better regulation and a new impact assessment model. The final report of the group was ready on November 13, 2001. In June 2002 the EC presented the Better Regulation Action Plan and the Communication on Impact Assessment. Three months later, the EC published the first guide on the *integrated* impact assessment of EU regulations in two parts:

- Impact Assessment in the Commission – Guidelines (28 pages);
- A Handbook for Impact Assessment in the Commission – How to do an Impact Assessment (41 pages).

The main features of the new model can be summarized in the following way:

- an integrated approach – the analysis takes into account not only the economic impacts, but also the social and environmental impacts of the proposed regulations;

- a “dual stage” procedure:

¹⁰ The BIA system was introduced during the UK Presidency of the Council of the EU and (to a large extent) copied the UK model of Compliance Cost Assessment.

¹¹ Named after its chairman M. Mandelkern, a representative of France.

– *preliminary* impact assessment – mandatory for all EC regulatory initiatives (regulations, directives, expenditure programs, white papers, negotiation guidelines for international agreements, etc.);¹² and

– *extended* impact assessment – in-depth analysis of proposals with expected (as a result of the preliminary assessment) significant economic, social or environmental effects.

- an adequate methodology – cost-benefit analysis, cost-effectiveness analysis, multi-criteria analysis and risk analysis.

In a Communication of March 16, 2005 the Commission assessed the achievement (for a relatively short period of time) as “the first steps in what must be a permanent effort” (see European Commission...COM(2005)97, p. 4) and paved the way for further improvement of the impact assessment system.

On June 15, 2005 a *new* impact assessment guide was published.¹³ It included:

- Impact Assessment Guidelines (48 pages);
- Annexes to Impact Assessment Guidelines (51 pages).

The *Impact Assessment Guidelines* were structured in the following way:

- Introduction – What is impact assessment? Why is impact assessment important? Answering questions on impact assessment.

- Procedural rules – proposals requiring an impact assessment; training for the impact assessment; planning the impact assessment: the roadmap & the strategic planning and programming (SPP) cycle; the link between the impact assessment and the ex-ante evaluation; proportionate analysis; inter-service steering groups; consultation of interested parties during the impact assessment; collection and use of expertise; presenting the findings: the impact assessment report; inter-service consultation & presentation to the College of Commissioners; using the findings: the impact assessment report in the legislative process; the publication of the final report;

- Key analytical steps in impact assessment – What is the problem? What are the objectives? What are the policy options? What are the likely economic, social and environmental impacts? How do the options compare? How could future monitoring and evaluation be organized?

The list of *annexes* to the Impact Assessment Guidelines includes:

- Format of the roadmap;
- Problems calling for a solution;
- Approaches to problem definition;
- Policy instruments;
- The “Indicators and Quantitative Tools” software;
- How to design a questionnaire;

¹² Exceptions are very few – green papers, periodic reports, executive decisions, proposals related to international commitments, Commission measures on compliance with Community law.

¹³ Less than three years after the first edition (September 2002).

- Quantitative models;
- How to assess cost-effectiveness;
- Assessing impact on growth, competitiveness and jobs;
- Assessing administrative costs imposed by legislation;
- Assessing non-market impacts, in particular on environment and health;
- Discounting;
- Methods of comparing impacts;
- Additional guidance on indicators, monitoring and evaluation;
- The precautionary principle and irreversibility;
- Format of the impact assessment final report.

In the new EC guide a few things deserve particular attention:

- the “dual stage” impact assessment procedure (preliminary and extended)¹⁴ is dropped – the principle of “proportionate analysis” becomes the guiding principle: “The impact assessment's depth and scope will be determined by the likely impacts of the proposed action...” (see European Commission. Impact Assessment Guidelines..., p. 8);

- the emphasis on the assessment of *economic impacts* (in pursuit of greater competitiveness, employment and economic growth);

- the better integration of the measurement of *administrative costs* in the impact assessment – development and implementation of a model for measuring net administrative costs in the EU;

- the involvement of the *European Parliament* and the *Council of the EU* in the impact assessment process.

On March 15, 2006 the EC updated several fragments of the Impact Assessment Guidelines and Annex 10 “Assessing administrative costs imposed by legislation”.

An independent Impact Assessment Board (IAB) was set up in November 2006. The IAB was designed to “offer advice and support in developing a culture of impact assessment inside the Commission” and to contribute “to ensure that impact assessments are of high quality, that they examine different policy options and that they can be used throughout the legislative process” (European Commission. A Strategic Review of Better Regulation in the European Union..., p. 8). Members of this specialized oversight body for the EC's impact assessments were the Deputy Secretary-General responsible for smart regulation (Chairman of the Board) and eight permanent officials at Director level (two from each of the four groups of Commission departments by areas, as follows: macroeconomics, microeconomics, environment and social affairs).

On January 15, 2009 the Commission published its *third* guide for integrated impact assessment – Impact Assessment Guidelines (130 pages), which was an improved version of the 2005 guide (updated in 2006), with the following structure:

- Impact assessment basics and procedures;

¹⁴ In fact, *the roadmap* replaces preliminary impact assessment.

- Key analytical steps in impact assessment;
- Annexes – 14 (in a separate document).

The current legal framework for the impact assessment in the EU is from May 19, 2015 – a “*Better Regulation*” package, and includes:

- Better Regulation Guidelines (91 pages);
- Better Regulation “Toolbox” (414 pages).

Structurally, the Better Regulation Guidelines include *seven key elements*:

- Better regulation in the Commission (What is better regulation? How to regulate better?);

- Guidelines on planning (When can policy preparation begin? Who is involved in the validation process? What needs to be validated?);

- Guidelines on impact assessment (The key questions and principles of impact assessment; Summing it all up: the impact assessment report; From impact assessment to policy-making);

- Guidelines on preparing proposals, implementation, and transposition (Implementation plans; Better drafting of legal acts; The link between EU Law and Member State transposing measures: explanatory documents; Monitoring implementation);

- Guidelines on monitoring (The key principles and questions of monitoring);

- Guidelines on evaluation and fitness checks (Key principles and concepts; Key questions an Evaluation must answer; The evaluation staff working document; Using the evaluation results);

- Guidelines on stakeholder consultation (Scope and definition of stakeholder consultation; General principles and minimum standards for stakeholder consultation; When is stakeholder consultation required? How to prepare and conduct a consultation?).

The Better Regulation “Toolbox” (supplement to the Guidelines) is a set of 59 instruments, divided into 8 groups as follows:

- General principles of better regulation (instruments 1 – 3);
- How to carry out an impact assessment (instruments 4 – 15);
- How to identify impacts in impact assessments, evaluations and fitness checks (instruments 16 – 31);
- Implementation, transposition and preparing proposals (instruments 32 – 34);
- Monitoring the application of an intervention (instrument 35);
- Evaluations and fitness checks (instruments 36 – 49);
- Stakeholder consultation (instrument 50);
- Methods, models and costs and benefits (instruments 51 – 59).

On May 19, 2015 according to the decision of EC President Jean-Claude Juncker, an independent Regulatory Scrutiny Board (RSB) was set up to replace the IAB as of 01.07.2015. (see European Commission. Decision of the President of the European Commission on the establishment..., 2015). The new board consists of:

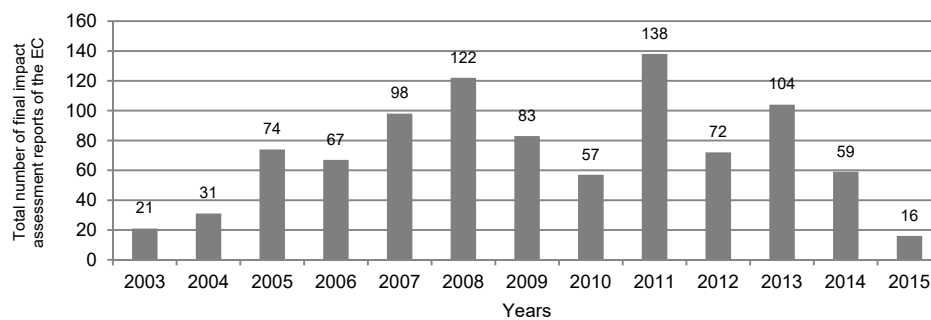
- a Chair (ranked as Director-General); and

- six members – three Commission officials and three temporary agents with experience in macroeconomics, microeconomics, social policy and environmental policy, “so as to cover the three pillars of sustainable development” (European Commission. Communication to the Commission, Regulatory..., 2015, p. 3).

Figures 3 and 4 illustrate (in quantitative terms) the development of integrated impact assessment in the EU.

Figure 3

Total Number of Final Impact Assessment Reports of the EC, 2003-2015

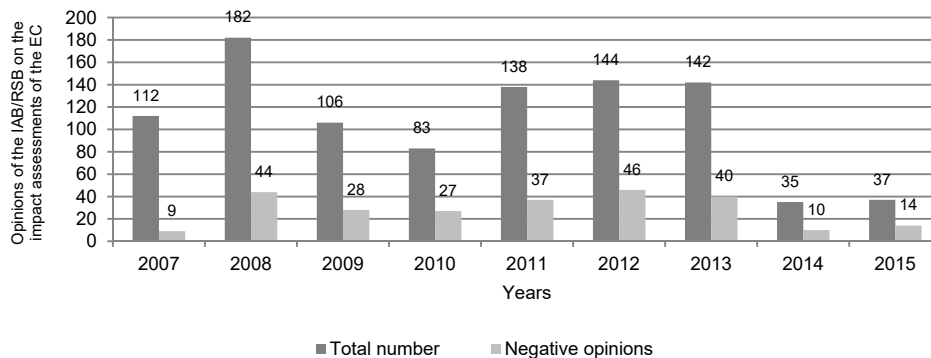


Source: http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/ia_carried_out/cia_2016_en.htm
(own calculations, based on information as of 26.08.2016)

Since the introduction of an integrated impact assessment by the end of 2015, the EC has prepared *942 final impact assessment reports* of draft legislation (regulations, directives, etc.). This makes an average of *72-73 reports a year, or about 6 reports per month*.

Figure 4

Opinions of the IAB/RSB on Impact Assessments of the EC, 2007-2015



Source: Impact Assessment Board/Regulatory Scrutiny Board 2015 Activity Statistics, 2016.

From the beginning of its activity until the end of 2015, the supervisory body (IAB/RSB) prepared a total of 979 *opinions* on EC impact assessments, including 255 *negative ones* (26%). This makes up an average of 108 - 109 *opinions per year*, including over 28 *negative ones*, or about 9 *opinions per month*, including more than 2 *negative ones*.

Where do we fit?

The Impact Assessment in Bulgaria has been a hot topic since the turn of the third millennium. It is "on fire" mainly because of the efforts of non-governmental organizations,¹⁵ the academic world and some interested parties. The Bulgarian government is definitely a debtor of society in this respect. Formally, as is often the case in our country, a legal framework exists (albeit sparingly), but that does not mean much. By the end of 2015, the regulatory basis of the impact assessment included:

- Law on Normative Acts (Promulgated in State Gazette, No. 27 of 3 April 1973);
- Decree No 883 to Implement the Law on Normative Acts (Promulgated in State Gazette, No. 39 of 21 May 1974);
- Law on Restriction of Administrative Regulation and Administrative Control on Economic Activity (Promulgated in State Gazette, No. 55 of 17 June 2003);
- Rules for the organization and activities of the National Assembly (Promulgated in State Gazette, No. 97 of 25 November 2014);
- Statute of the Council of Ministers and its Administration (Promulgated in State Gazette, No. 78 of 2 October 2009).

Art. 28 of *The Law on Normative Acts* states that:

- "The draft normative act together with the motives, respectively the report to it, shall be submitted for discussion and acceptance by the competent authority" (see paragraph 1, in force until 04.11.2016);
- "The motives, respectively the report, contain:
 1. the reasons for the adoption;
 2. the goals set;
 3. the financial and other means necessary to implement the new regulation;
 4. the expected implementation results, including financial, if any;
 5. the analysis of the compliance with European Union law" (see paragraph 2);

- "The draft normative act, to which there are no submitted motives, respectively no report, according to the requirements of paragraph 2, shall not be discussed by the competent authority"¹⁶ (see paragraph 3, in force until 04.11.2016.).

In Art. 3 of *the Law on Restriction of Administrative Regulation and Administrative Control on Economic Activity* it is recorded that:

¹⁵ Institute for Market Economy, Center for Regulatory Impact Assessment, etc.

¹⁶ A curious detail here is the fact that (in interpretative terms) these provisions applied only to the bills of the Council of Ministers and did not affect the legislative initiatives of the National Assembly.

- “In the planning or drafting of a bill that provides for the introduction of a regime ..., the body proposing to include it in the Legislative Program of the Council of Ministers, or a body responsible for its preparation, prepares a motivated opinion on the necessity of this regulation and the possibility of achieving the objectives ... without its introduction” (paragraph 4);

- “Upon the submission of a bill to the National Assembly, which envisages the introduction of a regime ... together with the bill and the motives for it, the petitioner also presents a motivated opinion on the necessity of this regulation” (paragraph 5);

- “The motivated opinion under paragraphs 4 and 5 contains an economic analysis and an assessment of the impact the regime exerts on the regulated business. The opinion shall be published on the Internet or in another appropriate manner” (paragraph 6).

According to the *Rules of Organization and Activities of the National Assembly* “In the motives, the petitioner gives an opinion on the expected consequences, including financial, of the implementation of the bill” (Art. 73, paragraph 2).

The *Statute of the Council of Ministers and its Administration* contains a whole set of provisions related to the impact assessment, including:

- “a financial statement approved by the Minister of Finance:

- a) for acts that have a direct and/or indirect impact on the government budget in accordance with Annex 2.1; ...;

- b) for acts that do not have a direct and/or indirect impact on the government budget in accordance with Annex 2.2” (Art. 35, paragraph 1, point 4);

- “a standard impact assessment on economic activity and employment, when the preparation of such is foreseen in the legislative program” (Art. 35, paragraph 1, point 8).

Programs and projects for the introduction of impact assessment, the development of methodological documentation and the creation of administrative capacity are also not missing. Among the most promising initiatives along these lines was the project BG051PO002-1.3.02-0005-C0001 “For better public governance: Institutionalization of the impact assessment process in public administration” under OP “Administrative Capacity” (09.07.2008 - 09.07.2009) at a total value of BGN 2 187 232. The main outcomes of the implementation of the project could be summarized in the following way:

- proposals for *legislative regulation* of the impact assessment in Bulgaria;

- developing an *impact assessment guide*;¹⁷

- seven practical *ex-ante* impact assessments (drafts of: Amendments and Supplements to the Law on Measurements, Amendments and Supplements to the Law on Food, Amendments and Supplements to the Law on Waste Management, Law on Irrigation, Amendments and Supplements to the Law on Investment Encouragement,

¹⁷ Council of Ministers (2009). Guidance on Making Impact Assessment in Bulgaria (55 pages).

Law on Public Libraries, and Amendments and Supplements to the Law on Medical Institutions);

- seven practical *ex-post* impact assessments (Law on Waste Management, Law on Investment Encouragement, Law on Human Medicinal Products, Law on State Fees, Law on Child Protection, Law on Social Assistance, and Law on Local Taxes and Fees);

- improving the *impact assessment capacity* (training of central and local government employees).¹⁸

Nonetheless, the unprejudiced specialists in the problem area were generally unanimous – a true impact assessment of regulatory acts in Bulgaria (still) *does not exist!* This was also recognized in the “*Impact Assessment of Legislation: Concept of Practical Implementation in the Rulemaking Process of the National Assembly and the Council of Ministers*”, adopted on April 17, 2015 by the Council for Administrative Reform of the Council of Ministers, *which states*: “The objective of introducing an effective and European-based impact assessment in the work of legislative and executive branches has not been achieved. ...Despite the measures, explicitly defined in a number of national strategic and programming documents, to introduce an impact assessment of legislation in the period from 2008 to 2014 and the public funds invested in institutionalizing the impact assessment, commissioning the development of reports and assessments, methodologies and guides, training of administration, etc., the overall objective has not been achieved.”

By Decision of the Council of Ministers No. 549 of 25.07.2014, the *Guidance on making the assessment of legislation* was adopted.¹⁹ This document was “intended for representatives of the central and local administration, who prepare impact assessments of legislation”. The main text of the guide includes three parts:

- *concepts and rules* – nature of the assessment; determining the scope and depth of the impact assessment; gathering information and consulting stakeholders;

- *procedural steps* – planning the impact assessment and forming a team for its preparation; conducting early informal consultations (drillings); drafting an impact assessment report and a summary of the report; presenting of the report and summary to the administration of the Council of Ministers; conducting formal public consultations; finalizing the report, taking into account the possible recommendations from the Council of Ministers' administration for improving the quality of the impact assessment;

- *key analytical steps* – defining the problem; setting objectives; action options; an analysis of the impacts of different options (including an SME-test²⁰ and

¹⁸ As a member of the contractor's team, the author was convinced that this project would provide the necessary “*a₀*” (initial acceleration) of the process of introducing an impact assessment in Bulgaria. The author was wrong (unfortunately).

¹⁹ An updated version of the 2009 Guidance with a volume of (modest) 31 pages, including 10 pages of main text and 21 pages of annexes (4 pieces).

²⁰ For the impact assessment on small and medium-sized enterprises (SMEs).

a measurement of the administrative burden²¹); comparing options; rules for monitoring and ex-post evaluation.

On April 20, 2016 the 43rd National Assembly of the Republic of Bulgaria (finally)²² adopted the Law on Amendments and Supplements to the Law on Normative Acts.²³ The underlying construction of the Law was the new Chapter 2 “Assessment of the Impact of Normative Acts” (§ 3), which provides:

- an impact assessment carried out by the drafting body of a normative act (Art. 19, paragraph 1);
- ex ante and ex-post impact assessments (Art. 19, paragraph 2);
- partial and full (complete) ex-ante impact assessment (Art. 20, paragraph 1).

This legislative regulation of the impact assessment triggered actions in several main directions:

- Ordinance on the Scope and Methodology for Impact Assessment, adopted with the Council of Ministers' Decree No. 301 of 14.11.2016 (Promulgated in State Gazette, No. 91. of 18.11.2016);²⁴

- a series of amendments and supplements to the Statute of the Council of Ministers and of its Administration (Promulgated in State Gazette, No. 78 of 02.10.2009);

- new Rules for the Organization and Activities of the National Assembly (Promulgated in the State Gazette, No. 35 of 02.05.2017).

The “sowing” gave a rich “harvest” even in the first year – for the period beginning on November 4, 2016 and ending on October 31, 2017, “about 365” (see Center for Impact Assessment of Legislation. Report on monitoring results ..., 2017, p. 1) impact assessments were prepared, i.e. on average one per day. However, the quality of the “crop” (definitely) was not good. The main failures at the start of practical impact assessment in Bulgaria could be summarized in the following way:

- explicit and hidden attempts to circumvent the Law on Normative Acts;
- increased preference for form over substance;
- total disregard for the methods for full (complete) ex-ante impact assessment (cost-benefit analysis, cost-effectiveness analysis, etc.);²⁵
- rushed public consultations.

²¹ By using the Standard Cost Model and the Interactive Administrative Burden Calculator (see <http://www.strategy.bg>).

²² The saga for a new Law on Normative Acts / appropriate amendments and supplements to the existing Law on Normative Acts dates back to 2008. (By a Decision of 18.12.2008, the Council of Ministers adopted a Concept for a new Law on Normative Acts).

²³ Promulgated in State Gazette, No. 34 of 03.05.2016, in force as of 04.11.2016. The Draft Law on Amendments and Supplements to the Law on the Normative Acts was developed on the basis of the cited “Impact Assessment of the Legislation: Concept of Practical Implementation in the Rulemaking Process of the National Assembly and the Council of Ministers” from 2015.

²⁴ According to Art. 19, paragraph 4 of the 1973 Law on Normative Acts.

²⁵ See Art. 28, paragraph 1 of the Ordinance on the Scope and the Methodology for Impact Assessment from 2016.

In order to improve the impact assessment in Bulgaria, it is necessary to:

- complete the sub-legislative “superstructure” (with emphasis on approaches, methods and procedures for impact assessment);
- create the necessary capacity on a national and local level;²⁶
- develop a culture of impact assessment in society.

*

Impact assessment emerged in the United States in the 1970s. Subsequently, almost all developed countries introduced different forms of impact assessment.

In the EU impact assessment started with the introduction of a Business Impact Assessment (BIA) procedure in 1986. Sixteen years later, the EC published its first guide to integrated impact assessment.

The impact assessment in Bulgaria has been discussed since the beginning of this millennium. Legislation exists (albeit sparingly), ambitious programs and projects exist as well. However, there is still no true impact assessment! On April 20, 2016 the 43rd National Assembly of the Republic of Bulgaria adopted the Law on Amendments and Supplements to the Law on Normative Acts. The underlying construction of the Law is the new Chapter 2 “Assessment of the Impact of Normative Acts”. This legislation inspired a series of regulatory actions and practical experience. The main challenges, however, are yet to come.

References:

Schmid, A. (1969). *Effective Public Policy and the Government Budget: A Uniform Treatment of Public Expenditures and Public Rules, The Analysis and Evaluation of Public Expenditures: The PPB System*, A compendium of Papers submitted to the Subcommittee on Economy in Government of the Joint Economic Committee. Congress of the US, Vol. 1, 91st Congress, 1st Session, p. 579-591.

Tozzi, J. (2011). *OIRA's Formative Years: The Historical Record of Centralized Regulatory Review Preceding OIRA's Founding*. – *Administrative Law Review*, Vol. 63, Special Edition.

Council of Ministers (2009). *Guidance on Making Impact Assessment in Bulgaria (in Bulgarian)*.

Council of Ministers (2009). *Statute of the Council of Ministers and its Administration*. – Promulgated in State Gazette, No. 78 of 2 October 2009 (*in Bulgarian*).

Council of Ministers (2014). *Guidance on Making the Assessment of Legislation (in Bulgarian)*.

Council of Ministers (2016). *Ordinance on the Scope and Methodology for Impact Assessment*. – Promulgated in State Gazette, No. 91 of 18 November 2016 (*in Bulgarian*).

²⁶ The responsibility falls mainly on the Institute of Public Administration and the respective universities.

- Council on Wage and Price Stability Act, Public Law 93-387, 24.08.1974.
- Decision of the Council of Ministers No. 549 of 25.07.2014 (*in Bulgarian*).
- European Commission (2002). A Handbook for Impact Assessment in the Commission – How to do an Impact Assessment.
- European Commission (2002). Impact Assessment in the Commission – Guidelines.
- European Commission (2002). Communication on Impact Assessment, COM(2002)276.
- European Commission (2002). Better Regulation Action Plan, COM(2002)278.
- European Commission (2005). Annexes to Impact Assessment Guidelines.
- European Commission (2005). Better Regulation Guidelines, SWD(2015)111.
- European Commission (2005). Impact Assessment Guidelines, SEC(2005)791.
- European Commission (2005). Better Regulation for Growth and Jobs in the European Union, COM(2005)97.
- European Commission (2006). A Strategic Review of Better Regulation in the European Union, COM(2006)689.
- European Commission (2009). Impact Assessment Guidelines, SEC(2009)92.
- European Commission (2015). Better Regulation “Toolbox”.
- European Commission (2015). Communication to the Commission, Regulatory Scrutiny Board, Mission, tasks and staff, C(2015)3262.
- European Commission (2015). Decision of the President of the European Commission on the establishment of an independent Regulatory Scrutiny Board, C(2015)3263.
- Executive Order 11821 of November 27, 1974, Inflation Impact Statements.
- Executive Order 11949 of December 31, 1976, Economic Impact Statements.
- Executive Order 12291 of February 17, 1981, Federal Regulation.
- Executive Order 12498 of January 4, 1985, Regulatory Planning Process.
- Executive Order 12866 of September 30, 1993, Regulatory Planning and Review. Federal Register, Vol. 58, No. 190, Monday, October 4, 1993.
- Impact Assessment of Legislation: Concept of Practical Implementation in the Rulemaking Process of the National Assembly and the Council of Ministers, 2015 (*in Bulgarian*).
- Law on Amendments and Supplements to the Law on Normative Acts. – Promulgated in State Gazette, No. 34 of 3 May 2016, in force as of 4 November 2016 (*in Bulgarian*).
- Law on Normative Acts. – Promulgated in State Gazette, No. 27 of 3 April 1973 (*in Bulgarian*).
- Law on Restriction of Administrative Regulation and Administrative Control on Economic Activity. – Promulgated in State Gazette, No. 55 of 17 June 2003 (*in Bulgarian*).

National Assembly (2014). Rules for the Organization and Activities of the National Assembly. – Promulgated in State Gazette, No. 97 of 25 November 2014 (*in Bulgarian*).

National Assembly (2017). Rules for the Organization and Activities of the National Assembly. – Promulgated in State Gazette, No. 35 of 2 May 2017 (*in Bulgarian*).

OECD (2015). Promoting Inclusive Growth through Better Regulation: The Role of Regulatory Impact Assessment.

OIRA (2011). Regulatory Impact Analysis: A Primer, 15.08.2011.

OMB. (2003). Circular A-4, 17.09.2003.

OMB. (1996). Economic Analysis of Federal Regulations under Executive Order 12866, 11.01.1996.

OMB (1981). Interim Regulatory Impact Analysis Guidance, 1981.

OMB (1975). Circular A-107, 28.01.1975.

OMB (1971). Memorandum for the Heads of Departments and Agencies, 05.10.1971.

Paperwork Reduction Act. Public Law 96-511, 11.12.1980.

Regulatory Program of the United States Government 1988 - 1989.

Internet sources:

<http://www.reginfo.gov/public/do/eoCountsSearchInit?action=init>

http://ec.europa.eu/smart-regulation/impact/ia_carried_out/cia_2016_en.htm

<http://www.strategy.bg>

4.XI.2017

Доц. д-р Владя Борисова*

МОДЕЛИ ЗА УПРАВЛЕНИЕ НА ИНТЕЛЕКТУАЛНАТА СОБСТВЕНОСТ ЗА ФОРМИРАНЕ НА БИЗНЕС- КОНЦЕНТРАЦИИ В ТВОРЧЕСКИТЕ ИНДУСТРИИ

Изведени са бизнес-моделите за управление на интелектуалната собственост, които са предпоставка за формирането на бизнес-концентрациите в творческите индустрии. Изследвани са икономическите характеристики на интелектуалната собственост като бизнес-актив чрез анализ на приложимите за нематериалните активи модели за икономическа реализация. Представени са водещите икономически ефекти от формирането на бизнес-концентрациите като аутсорсинг и джойнт венчър. Изследователската методологията е интердисциплинарна, като приоритетно е използван методът на сравнителен анализ и синтез на теорията и практиката в областта на управлението на интелектуалната собственост.

JEL: A20; K0; L1; L7; M3; O3; Z1

Ключови думи: интелектуална собственост; управление; бизнес-модели; нематериален дълготраен актив; аутсорсинг; джойнт венчър; патентни пулове; оценка

Интелектуалната собственост има съществено значение за функционирането на творческите, иновационните и културните предприятия, за развитието на творческите индустрии, за икономическия растеж на цялата икономика. Тя е основен *двигател* на творческите индустрии и нейното управление е предпоставката за реализирането на бизнеса с интелектуална собственост (Howkins, 2002), за увеличаване на приходите и конкурентоспособността на предприятието и за успешно управление на риска от свързаните с интелектуалната собственост бизнес-решения (вж. King and Sykes, 2003, p. 22).

Икономическите предимства за предприятието от бизнеса с интелектуална собственост са търговският монопол, високата конкурентоспособност, икономиите от мащаба, свръхпечалбата (Bader, 2006), както и възможността за формиране на бизнес-концентрации за реализиране на ефекта на синергията (Gupta and Roos, 2001).

Управлението на интелектуалната собственост за бизнес-цели се изразява в:

- управление на *обектите* на интелектуална собственост в предприятието, което обхваща дейности по тяхното идентифициране, закрила, използване и правна защита за генериране на печалба;
- управление на *правото* на интелектуална собственост, което се осъществява посредством упражняването на правомощията в неговия състав с цел икономическата реализация на обектите на интелектуалната собственост

* УНСС, катедра „Творчески индустрии и интелектуална собственост“, vborisova@unwe.bg

чрез тяхното *използване*. За обектите на индустриалната собственост използването на обекта се изразява в неговото *промишлено производство и търговско разпространение*, а за тези на художествената собственост – в реализиране на всяко от действията, посочени като *имуществени права* на автора, артиста, изпълнителя, продуцента, радио-телевизионната организация и т.н.

В този контекст е формирана и основната изследователска теза, че *бизнесът с интелектуална собственост се изразява в търговските правоотношения, възникващи от управлението на правата на интелектуална собственост за целите на икономическата реализация на обектите, за които те предоставят закрила*.

Интелектуалната собственост като бизнес-актив

Традиционно е прието, че материалните активи формират по-голямата част от стойността на предприятието и че до голяма степен от тях зависи неговата пазарна конкурентоспособност. Те обаче притежават свойството „изчерпаемост“, а това превръща дълготрайните нематериални активи, които увеличават стойността си във времето (каквито са обектите на интелектуална собственост), във все по-предпочитан бизнес-актив. Тази тенденция е особено силно изразена в развлекателния сектор, иновационните производства, информационните технологии и дигиталните пазари, където интелектуалната собственост е водещ бизнес-актив.¹ Нематериалният характер на обектите на интелектуална собственост² им позволява в процеса на тяхното използване да мултиплицират икономическия си потенциал, като многократно генерират свръхпечалба. Именно това ги отличава съществено от традиционните бизнес-активи и ги превръща в самостоятелен и ценен дълготраен актив за предприятието. Като такъв обектите на интелектуална собственост се използват за реализирането на производство и търговия с продукти, които ги съдържат (например иновацията съдържа изобретението или продуктът се разпространява под търговска марка).

Обекти с водещо икономическо значение за бизнеса са:

- *Изобретенията*. Те безспорно са от най-голямо значение за растежа на икономиката, тъй като имат пряко отношение към реализирането на т.нар. *научно-технически прогрес*. Когато са индустриално произведени за целите на масовото им потребление, изобретенията стават *технологични иновации*, а техните производствени екземпляри се наричат „*иновационни продукти*“.³

¹ Бизнес-активите са ресурс, контролиран от предприятието в резултат от минали събития, от който се очаква бъдеща икономическа изгода (вж. Международни стандарти за финансово отчитане).

² Нематериалният характер на обектите на интелектуална собственост е обусловен от обстоятелствата, че те са: резултат от творчество; уникални в съдържателно отношение; нови и оригинални.

³ В развитите (т.нар. иновационни) икономики предприятията се конкурират посредством нови и оригинални иновационни продукти, създадени въз основа на нови технически решения (изобретения).

- *Полезните модели.* Те са пряко свързани с формата на продукта, която определя неговите функции (промяната на формата на съществуващ продукт, която води до изменение в негова функция). Във връзка с това полезните модели също участват в създаването на иновационни продукти.

- *Търговските тайни.* Всяко творческо или иновативно предприятие притежава търговска тайна. Невинаги обаче тя е правилно идентифицирана от мениджърския състав и правилно управлявана за целите на бизнеса. Търговската тайна е свързана с т.нар. ноу-хау – съвкупност от знания, умения и опит, които са от значение за съществуването и функционирането на бизнеса. То може да е организационно, управленско, маркетингово, производствено и т.н. Закрилата му не е регистрационна, а представлява система от мерки за опазване в тайна на ценната за бизнеса информация.

- *Промисленият дизайн.* Той има отношение към външния вид на продукта, без това да оказва влияние върху неговата функция. Промисленият дизайн помага на потребителите да идентифицират продукта сред другите сходни или идентични на него продукти по видимия му вид, а не по неговия производител или търговец. Като бизнес-актив той има значение не само за иновационната активност на предприятието, но и за неговия фирмен вид (*фирмен дизайн*), както и за индустриалния вид на продукта (видимия външен вид на продукта, пряко свързан с маркирането му).

- *Търговските марки.* Те са знак, който отличава стоките и услугите на един производител или търговец от тези на друг, т.е. идентифицират производителя или търговеца на даден продукт (услуга). Търговските марки са ценен бизнес-актив, що се отнася до маркирането на продукта и създаването на т.нар. *маркова ценност*.⁴

- *Обектите на авторскоправната закрила.* По своята икономическа природа това са т.нар. *социални иновации* (произведения, вкл. компютърни програми, бази данни, домейн имена, мултимедии, традиционни знания, звукозаписи и др.).

Дълготрайните нематериални активи се дефинират като активи, които нямат физически носител, предоставят права и привилегии за бизнеса, който ги притежава, и са неразделна част от предприятието. Те са самостоятелни активи, различни от неговите монетарни и материални активи. Стойността им зависи от сегашните или бъдещите приходи на предприятието (Smith, Parg, 2005), реализирани от бизнеса с интелектуална собственост. Във връзка с това нематериалните активи – обекти на интелектуална собственост, се характеризират с:

- *уникалност* – заради вложените творчество и интелектуален труд;
- *неизхабимост* – активите остаряват морално, а не физически и не в резултат от упражняване на правото на интелектуална собственост;

⁴ Марковата ценност е стойността, която марката добавя към стойността на стоките и услугите, за които е регистрирана и за които се използва.

- *възпроизводимост* – икономическият потенциал позволява многократното използване на активите едновременно от няколко на брой лица на различна територия;

- *свръхдоходоносност* – генерират свръхпечалба заради търговския монопол.

Като нематериални активи обектите на интелектуална собственост се различават от останалите (права, бизнес-отношения с клиенти, положителна репутация) по това, че интелектуалната собственост се установява по законово регламентиран начин. Тези обекти се закрилят от правото на интелектуална собственост и могат да се използват по силата на съдържащото се в него задължение. Те са идентифицируеми, прехвърлими и притежават икономически живот, който в повечето случаи е по-къс от срока на закрилата им. Интелектуалната собственост най-често фигурира в дял активи на предприятието заради задължението в правото на интелектуална собственост неговият титуляр да използва обекта. Задължението произлиза от обстоятелството, че икономическият израз на правото на интелектуална собственост е търговският монопол, който то предоставя на титуляра ѝ и поради опасността от злоупотреба той е задължен да използва обекта на монопола.

Когато интелектуалната собственост не е предварително оценена (т.е. остойностена), защото например е вътрешно създадена от предприятието за задоволяване на негови бизнес-цели или случайно в хода на трудовата заетост, тогава тя може да се идентифицира като част от фактическите отношения на предприятието. Подобни са случаите, когато интелектуалната собственост е резултат от научно-техническата или развойната дейност на отдела по НИД (изобретение) (Bader, 2006) или на маркетинговия отдел (търговска марка или промишлен дизайн). Тогава след оценка на интелектуалната собственост тя се заприходява като нематериален дълготраен актив на предприятието. Като такъв се заприходява и когато е външно придобита, често по цената на лиценз (вж. Борисов, 2003).

Освен чрез *лицензиране* или *покупка* предприятието може да придобие интелектуална собственост и чрез *сливане, вливане или закупуване на друго търговско предприятие*, чрез формиране на т.нар бизнес-концентрации.

Модели за бизнес-реализация на интелектуалната собственост

Обектите на интелектуална собственост получават икономическа реализация посредством бизнес-модел за управление на интелектуалната собственост като *лицензиране* и *разпространение, внос и износ*.

Лицензионен бизнес-модел

Лицензирането е свързано както с *индустриализирането* на обекта и създаването на екземпляри от него, така и с тяхното *търговско разпространение* (вж. Борисов, 2003). То е търговска дейност по упражняване на правомощието на титуляра да се разпорежи с правото на интелектуална собственост, като раз-

реши на друго лице да използва обекта на закрила, без с това да се прехвърля собствеността върху него (вж. Lemley, 1999). При лицензирането възникват търговски правоотношения, тъй като лицензионната сделка е търговска сделка.

Бизнес-модел на отчуждаването на собствеността

Разпространението е приоритетно търговска дейност, която не е свързана с индустриализирането на обекта, а с търговската реализация на неговите екземпляри (вж. Yang, 2012). При разпространението екземплярите могат да бъдат отчуждени чрез *покупко-продажба, замяна, дарение, предложение за продажба или съхранението им в търговски количества*. Това са отчуждителни сделки, които водят до прехвърляне на собствеността върху съответните екземпляри. При *покупко-продажбата* правото за разпространение по отношение на продадения екземпляр се прекратява.

Възможно е да се реализира покупко-продажба на *самия обект на интелектуална собственост*, а не на неговите екземпляри. Тогава се прехвърлят едновременно собствеността върху обекта, правото на интелектуална собственост и търговският монопол. Между покупко-продажбата на екземпляр от обекта и на самия обект на интелектуална собственост съществува съществена разлика. Отчуждаването на собствеността върху *екземпляр от обекта* не води до отчуждаване на собствеността върху самия обект, нито се прехвърля правото на интелектуална собственост (респ. търговският монопол) в полза на купувача.

Бизнес-модел на търговското разпространение

Вносът и износът на екземпляри е приоритетно търговска дейност, която няма отношение към индустриализирането на обекта (вж. Harvey and O'Brien, 2016). При упражняване на правото за внос и износ е възможно при недобросъвестна конкуренция да се формира пазарен дефект, наречен *„паралелен внос“*. Паралелният внос е реализируем в условията на лицензионни отношения, а не при покупко-продажба и е характерен за страни, чиито пазари не са част от единен пазар, какъвто например е европейският.

Предвид спецификата на обектите на интелектуална собственост при търговските правоотношения, свързани с тяхното използване, или субектите, или видът на сделката имат търговски характер. Най-често субекти на търговското правоотношение са титулярът на интелектуалната собственост и ползвателят/ите. Предмет на търговските сделки е обектът на интелектуална собственост и по-конкретно неговото използване. Във връзка с това търговските правоотношения са правен израз на отношенията, възникващи по повод на бизнеса с интелектуална собственост. Тези бизнес-модели за управление на интелектуалната собственост заедно с оценката на обектите на закрила опосредстват формирането на бизнес-концентрации под форми, определени от естеството на бизнеса с интелектуална собственост.

Икономически ползи от управлението на интелектуалната собственост

Основен икономически резултат, носещ полза от управлението на интелектуалната собственост на предприятието в качеството ѝ на бизнес-актив, е създаването на потенциалната стойност за неговия бизнес. Други положителни ефекти са:

Конкурентно предимство, стабилна пазарна позиция и допълнителна печалба. Когато предприятието използва интелектуална собственост, това подобрява пазарните му позиции, осигурява му конкурентно предимство и увеличава приходите.

Правото на интелектуална собственост предоставя също закрила за резултатите от дейността на предприятието при тяхното публично представяне с търговска цел. Тази закрила му позволява да разшири своите пазари, например, участвайки в официални панаири, изложби и изложения, на които да разкрие същността на предмета на бизнеса си, без това да създаде опасност конкурентите да се възползват от предоставената информация. В същото време при нарушения предприятието може да потърси правата си по съдебен път, като забрани на конкурентите да произвеждат, продават, използват или разпространяват новия или подобрен продукт, без да получат съгласие за това. Тези предимства, давани от интелектуалната собственост, могат значително да намалят или дори да елиминират конкуренцията. В повечето случаи това води до увеличаване на продажбите, понеже конкурентите са възпрепятствани да предложат аналогичен продукт.

Добавяне на нов паричен поток. Когато предприятието притежава интелектуална собственост, то може да я лицензира, секюритизира⁵ или да я заложи като предмет на особен залог.⁶ Която и от посочените форми за алтернативно финансиране да се приложи (вкл. и лицензирането, което е винаги възмездно), това формира нови парични потоци.

Набиране на средства и привличане на потенциални инвеститори. Интелектуалната собственост, която не е част от основната бизнес-дейност на предприятието, може да се използва за набиране на финансови средства, като бъде:

- продадена или лицензирана;
- използвана като банкова гаранция, обезпечение или особен залог при банкови кредити;

⁵ Бизнес-модел за финансиране на предприятието, който се извършва чрез дружество-инвестиционен посредник. Това са акционерни дружества със специална инвестиционна цел (АДСИЦ), превръщащи неликвидни вземания в ценни книжа (акции или облигации), с които ги изкупуват от техните титуляри.

⁶ Предмет на залога е не само вещ, а и права. Реално не се предава обектът на интелектуална собственост, който предприятието-залогодател може да използва в своята стопанска дейност.

- използвана за защита на инвестициите на предприятието в научноизследователската му дейност, както и за увеличаване на тяхната възвръщаемост.

Предмет на сделки без финансиране. Най-често прилаганият пример в практиката за сделки с интелектуална собственост без финансиране е лицензирането не срещу заплащане, а срещу разрешение за използване на чужда интелектуална собственост – т.нар. кръстосано лицензиране.

Стратегически партньорства. Наличието на портфолио на интелектуална собственост в предприятието е сигурна предпоставка за неговите стабилни пазарни и бизнес-позиции при водене на преговори за стратегически партньорства като сливания, вливания и придобиване на цяло предприятие. Това се дължи на факта, че интелектуалната собственост увеличава стойността на бизнеса на предприятието и по този начин му осигурява по-добра преговорна позиция.

Свързани продажби или създаване на заблуждение у потребителите. Когато предприятието продава продукт, създаден по нова технология или предлаган под известна марка или с оригинален дизайн, и той е аналогичен по функционалност с продуктите на конкурент, тогава потребителите могат да изпаднат в заблуждение относно неговия произход и да потребяват аналогичния продукт поради по-ниската му продажна цена.

Част от стратегията за брендиране и маркетинг. Предприятията с портфолио от интелектуална собственост могат публично да го използват, като демонстрират по-големи възможности както в технологично отношение, така и за иновативност, а също и добро представяне в рекламните, маркетинговите и брандинг-стратегии на пазара.

По-висока печалба или възвръщаемост на инвестициите. Интелектуалната собственост е важна за възстановяването и получаването на по-висока възвръщаемост за предприятия, които са инвестирали значително в научно-изследователска и развойна дейност.

По-добри възможности за достъп до финансови ресурси. В някои случаи предприятията, които пазарно налагат нова технология, могат да увеличат капитала си чрез нематериалните си активи, например, включвайки своята интелектуална собственост в бизнес-плана, при преговори с инвеститори, финансови институции, държавни агенции и т.н.

Законови мерки срещу имитатори и фалшификатори. Специалното законодателство в областта на интелектуалната собственост предвижда наказателноправни, гражданскоправни и административноправни начини за защита на обектите на интелектуална собственост от различни форми на нелегално използване.

Положителен имидж за предприятието. Портфолиото на интелектуалната собственост показва нивото на професионални познания, специализация и технологични възможности на предприятието. Разработването и поддържането му спомагат при набирането на средства, преговори с бизнес-партньори, инвеститори и акционери и увеличава имиджа и пазарната стойност на предприятието.

Икономическите ползи, реализирани от управлението на интелектуалната собственост и използването ѝ с бизнес-цели, показват, че тя допринася за развитието на бизнеса и прилагането на конкурентна стратегия в почти всяко отношение:

- от разработването на продукта до неговия дизайн;
- от предоставянето на услугата до нейния маркетинг;
- от набирането на финансови ресурси до износа или разширяването на бизнеса извън страната чрез формиране на бизнес-концентрации.

Независимо от безспорно положителните икономически ефекти за предприятието, породени от разгледаните бизнес-моделите, единствено моделът на бизнес-концентрациите позволява да се мултиплицира допълнителната печалба, генерирана от използването на интелектуалната собственост чрез ефекта на синергията.

Икономически мотиви за уедряване на интелектуалната собственост

Като нематериален бизнес-актив интелектуалната собственост е предмет на трансакции много по-често, отколкото са другите активи. Изобретателите, научноизследователските институти и университетите трансферират интелектуалната собственост върху изобретенията си на иновационни предприятия, което им придава индустриален и търговски вид. Същото се отнася и за търговските марки, промишления дизайн и т.н. (Gordon and Parr, 2005, p. 6). Бизнес-моделите за уедряване на интелектуалната собственост са част от стратегическия план за управление на предприятието и са свързани с формирането на т.нар. бизнес-концентрации чрез сливания, вливания и поглъщания.

Икономическите мотиви на предприятията за уедряване на бизнеса могат да бъдат стратегически, управленски или чисто финансови – „от оцеляването на бизнеса до неговото разрастване“. В зависимост от стратегията за бизнес-растеж на предприятието процесите по уедряване се задвижват и от определени причини:

- вътрешен растеж на предприятието, който е свързан с капиталовото, технологичното и пазарното му развитие. В този случай интелектуалната собственост ще се използва чрез собствено производство, лицензиране или по бизнес-моделите за особен залог, апорт⁷ или секюритизация;
- външен растеж на предприятието, който е свързан с необходимостта на бизнеса от достъп до нови ресурси и нови пазари. В подобни ситуации интелектуалната собственост ще се използва чрез износ, патентни пулове,⁸ създаване на аутсорсинг или джойнт венчър.

⁷ Непарична вноска в капитала на предприятието при възникването му или непарично участие в друго предприятие като негово дялово участие.

⁸ Бизнес-тръст със значителна пазарна сила, граничеща до монополно положение, който контролира и опосредства използването на патентованите технологии.

Видове бизнес-концентрации с интелектуална собственост

Аутсорсинг на интелектуална собственост

Често прилаган подход, който се е превърнал в бизнес-практика, е предприятието да стартира своето разширяване първоначално чрез износ на продукта си в чужбина и впоследствие чрез идентифициране на местно предприятие за аутсорсинг (изнесено производство) (Glass, 2004) или за лицензополучател.

Преди да реализира износа, предприятието трябва да проучи дали изнасяният от него продукт няма да наруши чужди права на интелектуална собственост за съответната територия. Когато продуктът на предприятието съдържа чужда патентована технология, то може да пристъпи към преговори за сключване на лицензионно споразумение с притежателя на патента, да закупи от него патента, да промени продукта (независимо от свързаните с това разходи) или да обедини патента си с местното предприятие в т.нар. патентен пул.

От възможните бизнес-модели приоритетно икономически ефективен е лицензионният. Друг често прилаган модел е износът на продукта или на производството на територията на други държави (т.нар. аутсорсинг).

Аутсорсингът е резултат от стратегическо бизнес-решение за навлизане на чуждестранни пазари. То е свързано с поемането на сериозен риск, със значителни инвестиции, управленски и производствени ресурси и с комплексни бизнес-предизвикателства. Аутсорсингът може да се разглежда в две направления:

- износ на *продукта* на предприятието на чуждестранен пазар (outsourcing);
- износ на *производството* на предприятието на чуждестранен пазар (outsourcing offshore).

1. Износ на продукта на предприятието на чуждестранен пазар

Бизнес-решението да се навлезе на чуждестранни пазари е начинание, при което не липсват рискове и предизвикателства. Износът изисква значителни инвестиции на финансови, управленски и производствени ресурси, което е свързано с внимателно планиране и изпълнение. При решаването на тези задачи предприятията често подценяват въпросите, свързани с интелектуалната собственост, която използват. Това може да се окаже скъпоструващ пропуск, водещ до сериозна загуба на инвестиции, на пазарни позиции, положителна репутация и не на последно място – на допълнителна печалба. Поради това, когато предприятието планира да изнася продуктите си на територията на други държави, е редно да предприеме мерки, необходими за закрила на неговата интелектуална собственост на експортните пазари.

Въпросите, свързани с интелектуалната собственост, които предприятието трябва да реши, преди да предприеме експорта, са свързани с някои обстоятелства:

- Закрилата на интелектуалната собственост на дадена територия не разширява нейното действие автоматично и за всички останали територии, на които предприятието иска пазарно да се разширява, т.е. тя не е универсална. Закрилата има териториално действие и то е указано в защитния документ. За всички останали държави извън посочените обектът не се ползва със закрила и всяко заинтересувано лице може да го използва свободно. За обектите на авторско право закрилата действа на територията на тяхното териториално разпространение.

- Интелектуалната собственост на предприятието може да се притежава от друго предприятие, функциониращо на експортната територия. Преди да вземе решение за износ на продукт, предприятието трябва да провери дали неговата интелектуална собственост не е регистрирана от друго предприятие за експортната територия. Ако това е така, то износната дейност трябва да се преустанови или да се договорят определени условия за използване с титуляра на интелектуалната собственост за експортната територия. Нарушаването на чужди права води до сериозни разходи за съдебни дела.

- Съществуват регионални или международни системи за закрила. Всяко предприятие, предприело експортна дейност, след като прецени икономическите си интереси, трябва да проучи възможностите за разширяване на закрилата на интелектуалната си собственост и на целевите си територии.

- Законите и процедурите за закрила на интелектуалната собственост могат да са различни в отделните държави. Въпреки че законодателството в областта на интелектуалната собственост е хармонизирано, по отношение на някои обекти съществуват различия. Например компютърните програми някъде се патентоват, а другаде се закрилят като литературни произведения.

- Предварителното разгласяване на информация за продуктова иновация или нов дизайн пред потенциални търговски партньори, експортни представители, дистрибутори или друг потенциален партньор, преди да е подадена заявка за закрила на обекта и без да е подписано споразумение за конфиденциалност, може да доведе до загуба на интелектуалната собственост.

- Много предприятия поради незнание лицензират обекти за територии на държави, в които обектът не се ползва със закрила. Такава грешка може да бъде пагубна за предприятието, тъй като за целите на лицензирането се разкрива същността на технологията и тя се предоставя за използване от потребителя, който може да пристъпи към нейното патентоване напълно недобросъвестно.

- Избор на неподходяща търговска марка за експортния пазар – тук трябва да се вземе предвид, че търговските марки и промишленият дизайн в една държава могат да имат напълно различно и неприемливо значение в друга.

Въз основа на всички посочени обстоятелства може да се обобщи, че успешният бизнес изисква предварително проучване и планиране за правилното управление на бизнеса с интелектуална собственост на предприятието на местните и на международните пазари.

2. Износ на производството на предприятието на чуждестранен пазар

Честа практика е конгломерати, притежаващи интелектуална собственост, приложима в определен бизнес-сегмент, който излиза извън основния им предмет на дейност, да търсят различни форми на бизнес-концентрации с предприятия, чийто бизнес е в същия сегмент. Такива конгломерати често пристъпват към действия за придобиване срещу интелектуалната си собственост на основния пакет от акциите на целево местно предприятие. По този начин те използват интелектуалната си собственост с необходимите им производствени и управленски ресурси, материално-техническа база, суровини и материали, дистрибуция, логистика, пазарни позиции, които са собственост на местното предприятие.

Аутсорсингът може да се прилага в различни направления съобразно бизнес-интереса на конгломерата – например изнесено производство на отделна част от продукта, за което не се изискват определени професионални умения, или пък на целия продукт, или изнесена научноизследователска дейност.

Независимо в какво се изразява изнесеното производство на конгломерата, местното предприятие в своята дейност използва неговата интелектуалната собственост най-често на лицензионна основа. Възможно е аутсорсингът да е създаден между няколко местни предприятия от различни територии. Подобна ситуация повдига редица въпроси относно управлението на интелектуалната собственост, свързани със законодателните различия и създадените от съвместната дейност в аутсорсинга обекти на интелектуална собственост. Решението на тези въпроси е приложението на лицензионния бизнес-модел, при който договарянето е приоритетен подход за установяване на законодателните правила и е начин за ясно указване на титуляра на интелектуалната собственост върху създадените в аутсорсинга обекти.

Например, когато се прилага лицензирано производство, предприятията нямат право да изнасят продукцията без изричното разрешение на лицензодателя за това. В противен случай може да нарушат негови права, като търгуват със същата продукция на целевия пазар, реализирайки т.нар. паралелен внос. Паралелният внос е недопустимо пазарно явление, водещо до формирането на сериозни пазарни дефекти, които могат значително да увредят както икономическите интереси, така и производствената и търговската структура на лицензополучателя (Calboli and Lee, 2016). Това явление е характерно за пазари, които са извън единния европейски пазар, защото между държавите в общия пазар не се осъществява внос и/или износ – такъв съществува само когато продуктите се изнасят или се внасят извън границите на единния пазар. Паралелен внос може да се реализира с всеки обект на интелектуална собственост, но най-често използвани са търговските марки.

Паралелен е вносът на продукт (например с търговска марка), който вече е бил изнесен на чужд пазар и е бил продаден на него, а впоследствие е внесен отново за следваща продажба на територията, на която е бил произведен и откъдето е бил изнесен. Вносът се реализира от дистрибутор, който в повечето случаи не е част от договорната верига между лицензодателя и

лицензополучателя. Поради това внесенят продукт се смята за част от т.нар. сиви пазарни продукти, независимо че по произход той е оригинален. При паралелния внос проблемът не е толкова във внесеня продукт, който може да е различно опакован или наименован, колкото в „паралелния“ дистрибуторски канал, съществуващ извън лицензионното споразумение.

При паралелния внос реално не се нарушават права на интелектуална собственост, тъй като по отношение на продадения продукт се прилага принципът за „изчерпване на правото за разпространение след първата продажба“, т.е. след като продуктът е продаден, предприятието не може да осъществява контрол върху неговото следващо препродаване, даване под наем и т.н. Това очертава паралелния внос като проблем по-скоро от икономически характер.

Посочените основания определят уреждането на въпросите, свързани с интелектуалната собственост, при проблеми като:

- осъществяването на контрол върху производството;
- узнаването, използването или разгласяването на търговската тайна;
- производството и продажбата на фалшификати на оригиналния продукт;
- оперирането на пазари, част от сивата икономика на държавата;
- реализирането на паралелен внос.

Джойнт венчър (Joint venture – JV)

Джойнт венчър се създава въз основата на бизнес-споразумение между две или повече творчески и иновационни предприятия за създаване на ново предприятие (Smithand, Parag, 2004), което да обединява бизнеса с цел оптимизиране на икономическия потенциал на интелектуалната собственост. Творческите предприятия са силни в научноизследователската дейност, иновационните – в индустриалната, а други – в маркетинга на продукта. Тяхното обединение цели затваряне на веригата „от идеята през иновацията до пазара“. Всеки от участващите в новото предприятие (джойнт венчър) носи отговорност за печалбата, загубите и свързаните с това разходи.

Това обединение е самостоятелно предприятие с бизнес-интереси, различни от тези на формиралите го участници. Джойнт венчър се използват и за навлизане на нови местни пазари чрез обединяване с местни предприятия. Често обединението може да се извърши и само за разширяване на дистрибуторската мрежа, което цели снабдяване на местния бизнес с продуктите на производителя. Тази форма на бизнес-споразумение е изключително успешна за пазарите в държави, чието законодателство е ограничително по отношение на навлизането на чуждестранни производители.

Пример за джойнт венчър са японската компания „Sony“ и шведската „Ericsson“, които през 2000 г. се обединяват, за да се превърнат в световни лидери в областта на мобилните телефони. Друг пример са „Merck & Co.“ и „Johnson & Johnson“. В това обединение „Merck & Co.“ използват своя високотехнологичен изследователски център, за да разработят продуктова линия на

лекарства, продавани без рецепта. Те имат експертиза в разработването на лекарства и в получаването на необходимото разрешение от съответната администрация за контрол на храните и лекарствата, но не притежават разпознаваема от потребителите търговска марка, нито дистрибуторска мрежа, за да могат да разпространяват продукта. „Johnson & Johnson“ от своя страна разполагат с необходимата за „Merck & Co“ допълнителна интелектуална собственост, известни търговски марки и добре разработена дистрибуторска мрежа.

Предимствата на джойнт венчър обединенията се изразяват в:

- постоянен достъп до интелектуалната собственост на другите предприятия;

- обединение на експертизата на няколко предприятия;
- намаляване на риска от провал;
- подобряване на научноизследователската експертиза;
- повишаване на производствения капацитет;
- увеличаване на капацитета за разпространение на продукта;
- използване на разработени търговски марки;
- използване на разработени дистрибуционни канали;
- разширяване на списъка с клиенти.

Бизнес-активите, които задвижват успеха на такива обединения, са нематериалните дълготрайни активи, т.е. интелектуалната собственост, а не финансовият капитал или материалните активи (машини, съоръжения и др.).

Патентен пул

При наличието на бизнес-отношения между предприятия от един стопански отрасъл по повод производството на продукт въз основа на свързани патентни технологии, например основен и зависим патент, е възможно да се подпише споразумение между тях за създаване на т.нар. патентен пул. Това е бизнес-тръст със значителна пазарна сила, граничеща до монополно положение, който контролира и опосредства използването на патентованите технологии. Дължимите възнаграждения по лицензионните споразумения за използване на технологиите на бизнес-тръста се събират от него и се разпределят между учредилите го предприятия или се инвестират в научноизследователска дейност. Когато в резултат от съвместна научноизследователска дейност се достигне до ново техническо решение и то бъде патентовано, собствеността върху него е обща.

Икономически ефекти от уедряването на интелектуалната собственост

Причините за формирането на бизнес-концентрациите са от значение за избора на целеви партньори за бъдещото разширение на бизнеса. Във връзка с това освен със стратегическите мотиви и причини решението за уедря-

ване на бизнеса се обосновава и с постигането на определени икономически ефекти, най-важен сред които е печалбата.

При формирането на бизнес-концентрации водеща цел е мултиплицирането на печалбата, което може да се осъществи чрез генерирането на т.нар. *синергичен ефект*. Причините за реализиране на синергията се дължат на обстоятелствата, че:

- стойността на предприятията поотделно е по-малка (Smith, 1988), отколкото тази на създаденото в резултат от сливането, вливането, придобиването или поглъщането предприятие;
- разходите за извършване на бизнес-концентрацията са краткосрочни;
- допълнителната печалба за акционерите на новото предприятие е по-висока.

Много предприятия, притиснати от пазарното търсене на нови продукти и високата конкуренция, пристъпват към уедряване на бизнеса със стартиращи предприятия или с представители на малкия или средния бизнес, специализирани приоритетно в научноизследователската и/или развойната дейност. По този начин те намаляват разходите и времето за провеждане на научните изследвания, за подбор и наемане на висококвалифицирани кадри, за разработване на нови технологии, тяхното патентоване и налагането им като нов продукт. При подобни бизнес-концентрации предприятията имат един и същ или сходен производствен процес и са в конкурентни отношения. Независимо че става въпрос за асиметрична конкуренция, тези предприятия оперират на един и същ или на сходен пазар.

По отношение на интелектуалната собственост най-широко разпространени са бизнес-концентрациите в телекомуникационната индустрия, какъвто е примерът с норвежкия телекомуникационен оператор „Telenor“, който придобива 74,3% от унгарския „Pannon GSM“.

Подобни бизнес-концентрации има и в медийната индустрия (електронните медии). Бизнесът с интелектуална собственост в една корпоративна структура, например bTV, се осъществява, като принадлежащите ѝ медии (Fox Crime, Fox Life или GTV) промотират филми или предавания помежду си, по трите канала пък се рекламира излъчваният по bTV „Music Idol“, същевременно тече реклама на радио Z-Rock или на радио N-Joy и т.н.

В областта на иновационните индустрии най-силните бизнес-концентрации са във фармацевтичната индустрия. „Merck“ и „Glaxo Smith Kline“ например уедряват бизнеса си с биотехнологични предприятия, провеждащи научната, изследователската и развойната дейност (клинични тестове) за създаване на нови субстанции за иновационни лекарствени продукти.

Други икономически ефекти от уедряването на бизнеса са:

- икономии от мащаба;
- бърз икономически растеж – увеличаване на продажбите; разширяване на пазарите, повишаване на цената; намаляване на конкуренцията; покачване на печалбата;

- обединяване на производствения капитал – реструктуриране и специализация на производството; усъвършенстване на материално-техническата база и намаляване на персонала; използване на общи дистрибуционни канали и др.;
- придобиване на нови технологии, ноу-хау, търговски марки, промишлен дизайн и други обекти на интелектуална собственост;
- елиминиране на неефективното управление;
- формиране на свободни парични потоци;
- данъчни предимства – запазване на капитала за сметка на данъците при бизнес-концентрация между икономически неравнопоставени предприятия; високи данъчни преференции за холдингови структури; експортни преференции при преориентиране към износна дейност и др.;
- реструктуриране на пазара в съответния бранш (фармацевтичния, телекомуникационния и др.).

Независимо от положителните икономически ефекти уедряването на бизнеса може да доведе до някои пазарни дефекти, например до реално налагане на монополно положение.⁹ Друг негативен ефект е разделянето на икономическия интерес между собствениците (акционерите) и мениджърите на предприятието.

Трябва да се има предвид, че всяко уедряване на бизнеса е свързано с предварителна оценка на интелектуалната собственост на страните по него (вж. Bryer and Simensky, 2002). Оценката на интелектуалната собственост е необходима за правилното осчетоводяване на интелектуалната собственост в предприятията и за преодоляване на разликите в данъчното облагане при транснационалните корпорации. Особено характерно за обектите на интелектуална собственост като бизнес-актив е, че колкото по-висока е стойността на актива, толкова по-голяма е конкурентната му сила.

*

Интелектуалната собственост е съществен бизнес-актив на предприятието, чието управление се прилага както по отношение на обекта, за който възниква, така и за правото на интелектуална собственост. Като бизнес-актив тя формира търговски правоотношения по повод икономическата реализация на обекта чрез упражняване на правото на интелектуална собственост в условията на различни бизнес-моделите. Икономическите характеристики на интелектуалната собственост гарантират бизнес в среда на търговски монопол и свръхпечалба, което е сериозна предпоставка за формиране на бизнес-концентрации. В тези случаи интелектуалната собственост увеличава ефекта на синергията, тъй като сама по себе си генерира допълнителна стойност за бизнеса.

⁹ Поради тази вероятност за територията на Европейския съюз е възприета политика срещу монополите, прилагаща т.нар. коефициент на БРЕЙ, с който в процентни отношения се определя степента на концентрация на бизнеса, която не води до установяване на монополно положение.

Използвана литература:

- Борисов, Б.* (2003). Лицензионна търговия с обекти на интелектуална собственост. С.: УИ. „Стопанство“.
- Bader, M.* (2006). Intellectual Property Management in R&D Collaborations: The Case of the Service Industry Sector. Physica-Verlag, Springer Company.
- Bryer, L. and M. Simensky* (2002). Intellectual Property Assets in Mergers and Acquisitions. John Wiley & Sons Inc.
- Calboli, I. and E. Lee* (2016). Research Handbook on Intellectual Property Exhaustion and Parallel Imports. Edward Elgar Publishing.
- Harvey, C. and J. O'Brien* (2016). Parallel Importation of Branded Goods: An Update, Norton Rose Fulbright, <http://www.nortonrosefulbright.com/people/24724/cameronharvey>, June.
- Howkins, J.* (2002). The creative economy: How people make money from ideas. Penguin UK.
- Glass, A.* (2004). Outsourcing under Imperfect Protection of Intellectual Property. – Review of International Economics, 12(5), p. 867-884.
- Gordon S. and R. Parr* (2005), Intellectual property valuation, exploitation and infringement damages. John Wiley & Sons Inc.
- Gupta, O. and G. Roos* (2001). Mergers and acquisitions through an intellectual capital perspective. – Journal of Intellectual Capital, Vol. 2, N 3 p. 297-309.
- King, K., J. Sykes* (2003). Valuation and exploitation of Intellectual Property and Intangible assets. EMIS professional publishing.
- Lemley, M. A.* (1999). Beyond Preemption: The Law and Policy of Intellectual Property Licensing, Vol. 87 Cal. L. Rev. 111.
- Smith, G.* (1988). Corporate valuation: a business and professional guide. John Wiley & Sons Inc.
- Smith, G. and R. Parr* (2004). Intellectual Property: Licensing and Joint Venture Profit Strategies. John Wiley & Sons Inc.
- Smith, G. L., R. Parr* (2005). Intellectual Property valuation, exploitation and infringement damages. John Wiley and Sons Inc.
- Yang, D.* (2012). Understanding and Profiting from Intellectual Property – Strategies across Borders. Palgrave Macmillan UK.

17.XI.2017 г.

Assoc. Prof. Vladia Borisova, PhD*

INTELLECTUAL PROPERTY MANAGEMENT MODELS FOR SETTING UP BUSINESS CONCENTRATIONS IN CREATIVE INDUSTRIES

The aim of the study is to bring out the business models for intellectual property management, which are a prerequisite for the formation of business concentrations in the creative industries. The aim is achieved by studying the economic characteristics of intellectual property as a business asset; by analyzing the models of economic realization applicable to intangible assets and by bringing out the leading economic effects from the formation of business concentrations such as outsourcing and joint ventures. The research methodology is interdisciplinary, using as a priority the method of comparative analysis and the synthesis of the theory and practice in the field of intellectual property management.

JEL: A20; K0; L1; L7; M3; O3; Z1

Keywords: intellectual property; management; business models; long-term intangible asset; outsourcing; joint venture; patent pool; evaluation

Intellectual property is essential for the functioning of creative, innovative and cultural enterprises, for the development of creative industries, and for the economic growth of the economy as a whole. It is the main *driver* of the creative industries and its management is the prerequisite for the realization of the intellectual property business (Howkins, 2002), for increasing the revenue and the competitiveness of the enterprise and for successfully managing the risk in intellectual property related business decisions (King and Sykes, 2003, p. 22).

The economic advantages of the intellectual property business for the enterprise are the trade monopoly, the high competitiveness, the economies of scale, the excess profit (Bader, 2006), as well as the possibility to form business concentrations in order to realize the effect of synergy (Gupta and Roos, 2001).

In this sense, the intellectual property management for business purposes is expressed in:

- the management of the intellectual property *objects* in the enterprise, which involves the application of different management techniques for the identification, protection, use and legal protection of the intellectual property for generating profit.
- the management of the intellectual property *right*, which is made through the exercise of the powers that are contained in this right – the aim being the economic realization of the intellectual property objects. In this sense, the economic realization of the objects is achieved through their *use*. The use of industrial property objects

* UNWE, Department of Creative Industries and Intellectual Property, vborisova@unwe.bg

consists of their *industrial production and commercial dissemination*. The use of artistic property objects consists of the realization of each of the actions specified as *economic rights* of the author, performer, producer, radio-television organization, etc.

In this context, the main research thesis is that *the intellectual property business is expressed in the commercial relations arising from the management of the intellectual property rights for the purposes of the economic realization of the objects for which they provide protection*.

Intellectual property as a business asset

It is traditionally accepted that tangible assets form the bigger part of the enterprise's value and that to a large extent it depends on its market competitiveness. Nonetheless, they have the property of exhaustiveness, which makes long-term intangible assets that increase their value over time, an increasingly preferred business asset. This is especially noticeable in the entertainment sector, innovation productions, information technologies and digital markets, where intellectual property is a leading business asset.¹ The intangible nature of intellectual property objects² allows them, in the course of their use, to multiply their economic potential by generating excess profits. These features distinguish them substantially from traditional business assets and turn them into a separate and valuable long-term business asset for the enterprise. As such, intellectual property objects are used in the realization of business activities for the production and trade of the products that contain them (for example, the innovation contains the invention, or the product is disseminated under a trademark).

The following objects are of major economic importance to business:

- *Inventions* – undoubtedly the invention is the most important for the growth of the economy as a whole because it has a direct relation to the realization of the so-called *scientific and technological progress*. When being industrially produced for mass consumption purposes, inventions become *technological innovations* and their production copies are called *innovation products*.³

- *Utility models* – the utility model is directly related to the shape of the product that determines its functions (changing the shape of an existing product that results in a change in its function). In this regard, utility models are also involved in the creation of innovation products.

- *Trade secrets* – any creative or innovative enterprise has a trade secret. However, it is not always properly identified by the management team and as a result it

¹ Business assets are a resource controlled by the enterprise as a result of past events from which future economic benefits are expected (International financial reporting standards).

² The intangible nature of the intellectual property objects is conditioned by the circumstances that they are: the result of creativity; unique in terms of content; new and original.

³ In developed economies, the so-called innovation economies, enterprises compete with one another with new and original innovation products created on the basis of new technical solutions (inventions).

is not always properly managed for business purposes. The trade secret is related to the so-called know-how, which is a set of knowledge, skills and experience relevant to the existence and functioning of the business. Know-how can be organizational, management, marketing, production, etc. It is not protected by registration, but by a system of measures for keeping the information which is valuable to the business as a secret.

- *Industrial design* – the industrial design is relevant to the visible appearance of the product without affecting its function. Industrial design helps consumers identify the product among other similar or identical products by its visual appearance and not by its manufacturer or trader. Industrial design as a business asset is important both for the innovation activity of the enterprise and for its company appearance (*company design*) and the industrial appearance of the product (the visual appearance of the product directly related to its marketing).

- *Trademarks* – trademarks are a sign that distinguishes the goods and services of one manufacturer or trader from those of another one. They help identify the manufacturer or the trader of a product (service). Trademarks are a valuable business asset with regard to product marketing and the creation of the so-called *trademark value*.⁴

- *Objects of copyright protection* – in their economic nature these objects are so-called *social innovations*, including works such as computer programs, databases, domain names, multimedia, traditional knowledge, sound recordings, etc.

Long-term intangible assets are defined as assets that do not have a physical carrier; provide rights and privileges to the business that owns them and are an integral part of the enterprise. They are separate assets, different from the enterprise's monetary and tangible assets. Their value depends on the current or future incomes of the enterprise (Smith & Parr, 2005) realized by the intellectual property business. In this regard, intangible assets, which are objects of intellectual property, are characterized by:

- uniqueness – because of the creativity and intellectual work invested;
- being non-amortizable – assets age morally, not physically and not as a result of the exercise of intellectual property rights;
- reproducibility – the economic potential allows the multiple use of assets simultaneously by several individuals in different territories;
- over profitability – they generate excess profit because of the trade monopoly.

As intangible assets, intellectual property objects differ from others (rights, business relationships with clients, goodwill) in the legally regulated way of establishing intellectual property. The objects are protected by the intellectual property right and their use is made by the obligation contained in it. The objects are identifiable, transferable, and have an economic life that is, in most cases, shorter than the

⁴ Trademark value is the value that the brand adds to the value of the goods and services for which it is registered and for which it is used.

term of their intellectual property protection. Intellectual property is most often found in the assets of an enterprise because of the obligation contained in the intellectual property right of its holder to use the object. The obligation arises from the fact that the economic expression of the intellectual property right is the trade monopoly it provides to its holder. It is because of the danger of abusing the trade monopoly that the holder of the intellectual property is obliged to use the object of the monopoly.

In cases where the intellectual property has not been evaluated in advance, for example because it is internally created by the enterprise in order to meet its business objectives or it is created accidentally in the course of employment, then it can be identified as part of the enterprise's actual relations. When the intellectual property is the result of the R&D department's activities (invention) (Bader, 2006) or the marketing department (trademark or design) the case is similar. Then, after the evaluation of the intellectual property, it becomes booked into the accounts as a long-term intangible asset of the enterprise. When it is externally acquired it is booked into the accounts as such an asset, often at the price of the license (Borisov, 2003).

Other than through *licensing or purchasing*, the enterprise may acquire intellectual property by *merger, acquisition or by purchasing another business enterprise* by forming the so-called business concentrations.

Models for the business realization of intellectual property

The economic realization of the intellectual property objects is attained through business models for intellectual property management such as *licensing and dissemination, import and export*.

Licensing business model

Licensing is related both to the object's *industrialization* and the creation of copies of it, as well as to their *commercial dissemination* (Borisov, 2003). Licensing is the commercial activity of exercising the right of the holder to dispose of the intellectual property right by allowing another person to use the object of protection without transferring ownership of it (Lemley, 1999). Licensing involves commercial relationships because the licensing transaction is a commercial transaction.

Business model of expropriation

Dissemination is a priority commercial activity that is not related to the industrialization of the object but to the commercial realization of its copies (see Yang, 2012). During dissemination, copies may be expropriated by *purchase/sale, exchange, donation, and offer for sale or storage in commercial quantities*. These are expropriation transactions, resulting in the transfer of ownership of the respective copies. Upon *purchase/sale*, the dissemination right shall be terminated for the copy that has been sold.

It is possible to make the purchase/sale of the *intellectual property object itself*, not only its copies. In this case, the ownership of the object, the intellectual property rights and the trade monopoly are transferred. There is a significant difference between the purchase/sale of a copy of the object and that of the intellectual property object itself. Thus, when the ownership of a copy of the object is expropriated, this does not result in the expropriation of the ownership of the intellectual property itself or in the expropriation of the intellectual property right (respectively, the trade monopoly) in favor of the purchaser.

Business model of commercial dissemination

The import and export of copies is a priority commercial activity that is irrelevant to the industrialization of the object (see Harvey, and O'Brien, 2016). When exercising the right to import and export, in the presence of unfair competition it is possible for a market defect called *parallel import to be created*. Parallel import is feasible under licensing terms, not under purchase/sale. Parallel import is characteristic for countries whose markets are not part of a single market, such as the European one.

Taking into consideration the specificity of intellectual property objects in the commercial relations related to their use, their subjects or the type of the transaction have a commercial character. The most common subjects of the commercial relationship are the intellectual property holder and the user(s). The object of the commercial transactions is the intellectual property object, and in particular its use. In this regard, commercial relations are a legal expression of the relations arising from the intellectual property business. These business models for intellectual property management, together with the evaluation of the objects of protection, mediate the formation of business concentrations in forms determined by the nature of the intellectual property business.

Economic benefits of intellectual property management

The realization of the economic benefits of intellectual property management is due primarily to its characteristics as a business asset.

The main economic effect of managing an enterprise's intellectual property is the creation of potential value for its business. Other positive economic effects are:

Competitive advantage, stable market position and extra profit – when an enterprise uses intellectual property in its business, this improves its market position, provides it with a competitive advantage and increases its revenue.

Intellectual property rights provide protection for the results of an enterprise's activity when they are commercially presented to the public. This protection allows the enterprise to expand its markets by, for example, participating in official fairs, exhibitions and forums in order to reveal the essence of the subject of its business without the risk of competitors taking advantage of the information provided. At the same time, when there is an infringement, an enterprise may seek its rights through

judicial proceedings, by forbidding competitors to produce, sell, use or disseminate the new or improved product without consent. These advantages of intellectual property can significantly reduce or even eliminate competition. In most cases, this leads to increased sales, as competitors are prevented from offering a similar product.

Adding a new cash flow – when an enterprise owns an intellectual property, it can license it, securitize it⁵ or bet it as a special pledge.⁶ Whichever of these forms of alternative funding is applied, including licensing, which is always for consideration, it forms new cash flows.

Fundraising and attracting potential investors – intellectual property that is not part of an enterprise's core business activity can be used to raise funds by being:

- sold or licensed;
- used as a bank guarantee, collateral or special pledge on bank loans;
- used to protect the enterprise's investments in its research activities;
- used to increase the enterprise's return on investments.

Being subject to transactions without financing – the most often used example in practice for intellectual property transactions without financing is licensing not in exchange for payment but in exchange for authorization to use someone else intellectual property, the so-called cross licensing.

Strategic partnerships – the availability of an enterprise intellectual property portfolio is a sure prerequisite for its strong market and business positions in negotiating strategic partnerships such as mergers, takeovers and acquisitions. This is so, because intellectual property increases the value of an enterprise's business and thus gives it a better negotiating position.

Related sales or consumer misleading – when an enterprise sells a product created under a brand new technology or marketed under a famous trademark or original design, and this product is similar in functionality to a competitor's products, then consumers may be misled as to the origin of the product and may consume the similar product because of its lower sales price.

Part of the branding and marketing strategy – enterprises that have an intellectual property portfolio can publicly use it by demonstrating higher technology opportunities, greater innovation opportunities, as well as a good performance in advertising, marketing, and branding strategies on the market.

Higher profits or return on investment – intellectual property is important for recovering and obtaining higher returns for enterprises that have invested heavily in research and development.

⁵ A business model for financing the enterprise, which is carried out by a company, which is an investment intermediary - liability companies with a special investment objective that convert illiquid claims into securities (shares or bonds) with which they buy them from their holders.

⁶ The subject of the pledge is not only an object but also the rights that go with it. There is no real transfer of the intellectual property object that the pledgee's enterprise can use in its business.

Better opportunities for access to financial resources – in some cases, enterprises that market new technology on the market can increase their capital through their intangible assets by including their intellectual property in the business plan, during negotiations with investors, financial institutions, government agencies, etc.

Legal measures against simulators and counterfeiters – the specialized intellectual property legislation provides criminal, civil and administrative means for the protection of intellectual property objects from various forms of illegal use.

A positive image for the enterprise – the intellectual property portfolio shows the level of professional knowledge, specialization and technological capabilities of the enterprise. The development and maintenance of a portfolio helps it raise funds, negotiate with business partners, investors and shareholders and increase its image and market value.

The economic benefits of intellectual property management and its use with business objectives indicate that intellectual property supports almost every aspect of business development and the implementation of a competitive strategy:

- from the developing of the product to its design;
- from providing the service to its marketing;
- from raising financial resources to exporting or expanding the business outside the country by forming business concentrations.

Regardless of the undoubtedly positive business effects generated for the enterprise by the examined business models, only the business concentration model makes possible the multiplying of the extra profit generated by the use of intellectual property through the effect of synergy.

Economic motives for the consolidation of intellectual property

As an intangible business asset, intellectual property is the subject of transactions much more often than other assets. Inventors, research institutes and universities transfer the intellectual property of their inventions to innovative enterprises, giving them an industrial and commercial appearance. The same applies to trademarks, industrial designs, etc. (Gordon and Parr, 2005, p. 6). The business models for the consolidation of intellectual property are part of the strategic enterprise management plan and are related to the formation of the so-called business concentrations through mergers, takeovers and acquisitions.

The economic motives of the enterprises can be strategic, managerial or purely financial, "from business survival to business growth." Depending on the business growth strategy of the enterprise, business consolidation processes are also driven by specific reasons, such as:

- the internal growth of the enterprise – related to its capital, technological and market development. In this case, the intellectual property will be used through

its own production, licensing, or through business models for special pledging, in-kind contributions⁷ or securitization;

- the external growth of the enterprise – related to the need for businesses to access new resources and new markets. In such situations, the intellectual property will be used through exports, patent pools⁸, outsourcing or a joint venture.

Types of business concentrations with intellectual property

Intellectual property outsourcing

A frequently used approach turned into a business practice is for an enterprise to start its expansion initially by exporting its product abroad and subsequently by identifying a local enterprise for outsourcing (Glass, 2004) or a licensee.

Prior to export, an enterprise needs to investigate whether the product exported by it will be in violation of someone else intellectual property rights on the territory in question. When an enterprise's product contains a someone else patented technology, it can proceed to negotiate a license agreement with the patent holder, purchase the patent, change the product (regardless of the related costs) or merge its patent with the local enterprise in the so-called patent pool.

The license model is the most economically effective of the possible business models. Nevertheless, another commonly used business model is the export of the product or production to the territory of other countries – the so-called outsourcing.

Outsourcing is the result of a strategic business solution for entering foreign markets. It involves taking a serious risk, requires significant investments, management and production resources and presents complex business challenges. Outsourcing can be seen in two directions:

- exporting the enterprise's *product* to a foreign market (outsourcing);
- exporting the enterprise's *production* to a foreign market (outsourcing offshore).

1. Exporting the enterprise's product to a foreign market

The business decision to enter foreign markets is an initiative that does not lack risks and challenges. The export requires a significant investment in financial, managerial and production resources, which is related to careful planning and implementation. In solving these tasks, enterprises often underestimate the issues connected with the intellectual property they use. This can become a costly misjudgement, which involves a serious loss of investment, market positions, positive reputation, and last but not least, a loss of extra profit. Therefore, when the enterprise plans to export its products to other countries, it should take the necessary measures in order to protect its intellectual property on the export markets.

⁷ Non-monetary contribution to the enterprise's capital upon its establishment or non-monetary participation in another enterprise as its shareholder.

⁸ A business trust with significant market power bordering a monopoly position that controls and mediates the use of patented technologies.

Intellectual property issues that the enterprise should resolve before undertaking the export are related to some special circumstances:

- Intellectual property protection is not universal.

The intellectual property protection of a territory does not extend its effect automatically to all the other territories in which the enterprise wishes to expand its market. The protection is territorial, as is indicated in the protection document – the patent. For all other countries, not listed in the patent, the object is not protected and any third party can use it freely. The protection of copyright objects operates on the territory of their territorial dissemination.

- The intellectual property of an enterprise may be owned by another enterprise operating in the export territory.

Before making a decision to export a product, the enterprise must verify that its intellectual property is not registered in the export territory by another enterprise. If so, export activity should be suspended or certain terms of use have to be agreed upon with the intellectual property holder for the export territory. The violation of others' rights may lead to serious litigation costs.

- There are regional or international protection systems.

Any enterprise engaged in export activity, after assessing its economic interests, should examine the possibilities of extending the protection of its intellectual property to its target territories.

- Laws and procedures for protecting intellectual property may vary from country to country.

Although intellectual property legislation is harmonized, there are differences with respect to some objects. For example, in some countries computer programs are patented, while in others they are protected under the same law as literary works.

- Prior disclosure of product-related information without signing a confidentiality agreement.

The prior disclosure of information about a product innovation or a new design to potential trading partners, export agents, distributors, or any other potential partner prior to applying for object protection and without signing a privacy agreement may lead to the loss of intellectual property.

- Licensing an object which is unprotected on the licensed territory.

Due to unawareness, many enterprises are licensing objects for territories in countries where the object does not have protection. Such a mistake can be detrimental to the enterprise as licensing as it reveals the essence of the technology, making it free to use by the user who may then proceed with patenting it in bad faith.

- Use of a trademark that is inappropriate for the export market – trademarks and industrial designs in one country may have a completely different and unacceptable meaning in another country.

Given all these circumstances, it may be summarized that a successful business requires prior research and planning in order to properly manage an enterprise's intellectual property business on local and international markets.

2. Exporting the enterprise's production to a foreign market

It is common practice for conglomerates that own intellectual property which is applicable in a particular business segment, which goes beyond their basic business, to look for different forms of business concentration with enterprises whose business is in the same segment. Such conglomerates often take actions to acquire the main share package of the targeted local enterprise in exchange for their intellectual property. In this way they use their intellectual property with the necessary production and management resources, material and technical facilities, raw materials and materials, distribution, logistics and market positions owned by the local enterprise.

Outsourcing can be applied in different ways according to the business interest of the conglomerate. For example, the exported production of a separate part of the product for which specific professional skills are not required, or the exported production of the whole product or the research activity carried out.

Regardless of the conglomerate exports production, the local enterprise uses its intellectual property in its activities, most often on a licensed basis. It is possible that outsourcing has been created between several local enterprises from different territories. Such a situation raises a number of issues related to the intellectual property management in terms of the legislative differences and the intellectual property objects created as a result of the joint activity in the outsourcing. The solution to these issues is the application of the licensing business model, where negotiation is a priority approach to establishing the legal rules as well as a means of clearly identifying the intellectual property holder of the objects created in the outsourcing process.

For example, when licensed production is applied, enterprises are not allowed to export their production without the permission of the licensor. Otherwise, they may violate his rights by trading the same production on the target market and thus realizing the so-called parallel import. Parallel import is an unacceptable market phenomenon leading to the formation of serious market failures that can significantly harm the licensee's economic interests, manufacturing and trade structure (Calboli and Lee, 2016). This phenomenon is characteristic for markets outside the European single market because there is no import and/or export between the countries in the single market – only when the products are exported or imported outside the single market. Parallel import can be realized with any intellectual property object, the most commonly used of which are trademarks.

Parallel import of a product occurs when, for example, a product with a trademark, which has already been exported and sold to a foreign market and which is then re-imported for subsequent sale in the territory in which it was produced and from which it was exported. The import is realized by a distributor, who is most often not part of the contractual chain between the licensor and the licensee. The imported product is therefore considered part of the so-called "gray market products", despite the fact that by origin the product is original. The problem with parallel import lays not so much in the imported product, which may be

differently packaged or named, but rather in the "parallel" distribution channel existing outside the license agreement.

In the case of parallel import, intellectual property rights are not actually violated, since the principle of "exhaustion of the dissemination right after the first sale" applies to the product that is being sold. This means that once the product has been sold, the enterprise cannot control its subsequent resale, lease, etc. This makes parallel import a problem of a rather an economic nature.

These grounds determine the settlement of intellectual property issues in problems such as:

- seizing control over the production;
- knowing, using or disclosing a trade secret;
- producing and selling counterfeits of the original product;
- operating on markets that are part of the gray market economy of the country;
- implementing parallel imports.

Joint venture (JV)

A joint venture is created on the basis of a business agreement between two or more creative or innovation enterprises to set up a new venture enterprise (Smith and Parr, 2004), joining their businesses in order to optimize the economic potential of the intellectual property. Creative enterprises are strong in their research activities, innovation enterprises are strong in their industrial activities, and other enterprises are strong in the marketing of the product. Their grouping aims at closing the chain "from the idea through the innovation to the market". Each of the enterprises participating in the new joint venture is responsible for the profits, losses and related costs.

This unification is a separate enterprise with different business interests from those of the enterprises that form it. A joint venture can also be used to enter new local markets by merging with local enterprises. The unification can often be done solely in order to expand the distribution network, which aims to supply the local business with the manufacturer's products. This form of business agreement is extremely successful for markets in countries whose legislation is restrictive with respect to the entry of foreign producers.

An example of a joint venture is Sony Ericsson, which joined businesses in 2000 to become world leaders in mobile phones. Another example is Merck & Co. and Johnson & Johnson. In this unification, Merck & Co. use their high-tech research center to develop a line of prescription-free medicines. Merck & Co. have expertise in medicines development and in obtaining the necessary permission from the appropriate control administration over food and medicines. However, they do not have a recognizable trademark or a distribution network that would allow them to distribute the product. Johnson & Johnson can offer the necessary additional intellectual property, the well-known trademarks and the well-developed distribution network that Merck & Co need.

The advantages of joint venture unification can be expressed through the following:

- constant access to the intellectual property of other enterprises;
- unification of the expertise of several enterprises;
- reduction in the risk of failure;
- increase in research expertise;
- increase in production capacity;
- increase in product distribution capacity;
- use of developed trademarks;
- use of developed distribution channels;
- increase in the customers list.

The business assets that drive the business success of joint ventures are the long-term intangible assets, i.e. the intellectual property – not the financial capital or the tangible assets such as machinery, equipment, etc.

Patent pool

In the presence of business relationships between enterprises in one economic sector in connection with the production of a product on the basis of related patent technologies, such as a basic and dependent patent, it is possible to sign an agreement between them to create the so-called patent pool. The Patent Pool is a business trust with significant market power bordering on a monopoly position that controls and mediates the use of patented technologies. The outstanding remuneration under the licensing agreements for the use of the business trust's technology is collected by it and distributed amongst the enterprises that have established it or are investing in its research activity. In cases when, as a result of joint research, a new technical solution is reached and patented, the ownership of it is common.

The economic effects of intellectual property consolidation

The reasons for the formation of business concentrations are important for the choice of target partners for the future expansion of the business. In this regard, besides the strategic motives and reasons, the decision to consolidate the business is also based on the achievement of certain economic effects, the leading one of which is the profit.

The leading objective in the formation of business concentrations is the multiplication of the profit, which is made possible by generating the so-called *synergistic effect*. The following circumstances are the reasons behind the realization of the synergy:

- the individual value of the two enterprises is smaller (Smith, 1988) than the value of the enterprise that is the result of the merger, takeover, or acquisition;
- the cost of forming the business concentration is short-term;

- the extra profit for the shareholders of the new enterprise is higher.

Many enterprises, driven by market demand for new products and high competition, proceed with the consolidation of the business with start-ups or with small or medium-sized businesses specializing primarily in research and/or development. In this way, they reduce the cost and timing for conducting research, for the selection and recruitment of highly qualified staff, for the development of new technologies, their patenting and their imposition as a new product. In such business concentrations, enterprises have the same or similar production processes and are in a competitive relationship. Although this is an asymmetric form of competition, they operate on the same or on a similar market.

In terms of intellectual property, business concentrations in the telecommunications industry are the most widespread. An example of such a concentration is the Norwegian telecommunications operator Telenor, which acquired 74.3% of the Hungarian Panon GSM.

Similar is the case with the media industry (electronic media) where intellectual property business in a corporate structure such as "bTV" is made by its own media enterprises (its channels "Fox Crime", "Fox Life" and "GTV") who promote each other's films or broadcasts; all three channels advertise the show "Music Idol", which runs on "bTV", while at the same time there is an advertisement for radio "Z-Rock" or radio "N-Joy", etc.

In the field of innovation industries, the strongest business concentrations are in the pharmaceutical industry, such as Merck or Glaxo Smith Kline, which consolidate their businesses with biotechnological enterprises that conduct science, research and development activities (clinical tests) in order to create new substances for innovative medicinal products.

Apart from the synergy effect, the economic effects of business consolidation are:

- economies of scale in business;
- rapid economic growth – sales growth, market expansion, price increase, reduction in competition, profit increase;
- consolidation of production capital – restructuring and specialization of production; upgrading the material and technical base and reducing staff; use of common distribution channels, etc.;
- acquisition of new technologies, know-how, trademarks, industrial design and other intellectual property objects;
- elimination of inefficient management;
- formation of free cash flows;
- tax advantages – keeping capital at the expense of taxes in the case of a business concentration between economically unequal enterprises; high tax preferences for holding structures; export preferences for reorientation towards export activity, etc.;
- restructuring of the market in the relevant branch – for example pharmaceuticals, telecommunications, etc.

Despite the positive economic effects, the consolidation of the business may lead to some market effects, such as the actual imposition of a monopoly, for example.⁹ Another negative effect is the separation of the economic interest between the owners (shareholders) and the managers of the enterprise.

It should be borne in mind that any consolidation of the business is related to a preliminary assessment of the intellectual property of its parties (Bryer and Simensky, 2002). The assessment of intellectual property is necessary for the correct accounting of intellectual property in the enterprises and for overcoming the differences in the taxation of transnational corporations. Particularly characteristic of the intellectual property objects as a business asset is the fact that the higher the value of the asset is, the greater its competitive strength is.

*

Intellectual property is an essential business asset of the enterprise that management applies to both the object for which it occurs and the intellectual property right. As a business asset, the intellectual property forms commercial relations concerning the economic realization of the object by exercising the intellectual property right under the conditions of different business models. The economic characteristics of intellectual property guarantee business in an environment of a trade monopoly and excess profit, which is a serious prerequisite for the formation of business concentrations. In these cases, intellectual property increases the effect of synergy by generating additional value for the business.

References:

Bader, M. (2006). *Intellectual Property Management in R&D Collaborations: The Case of the Service Industry Sector*. Physica-Verlag, Springer Company.

Borisov, B. (2003). *Licensing trade with Intellectual property object*. Sofia: UNWE (in Bulgarian).

Bryer, L., and M. Simensky (2002). *Intellectual Property Assets in Mergers and Acquisitions*. John Wiley & Sons Inc.

Calboli, I. and E. Lee (2016). *Research Handbook on Intellectual Property Exhaustion and Parallel Imports*. Edward Elgar Publishing.

Harvey, C., and J. O'Brien (2016). *Parallel Importation of Branded Goods: An Update*, Norton Rose Fulbright, <http://www.nortonrosefulbright.com/people/24724/cameronharvey>, June.

Howkins, J. (2002). *The creative economy: How people make money from ideas*. Penguin UK.

⁹ Because of this probability for the EU territory, there is a policy adopted against monopolies applying the so-called Bray ratio, which determines the percentage of business concentration, which does not lead to the establishment of a monopoly situation.

Glass, A. (2004). Outsourcing under Imperfect Protection of Intellectual Property. – Review of International Economics, 12(5), p. 867-884

Gordon S. and R. Parr (2005), Intellectual property valuation, exploitation and infringement damages. John Wiley & Sons Inc.

Gupta, O. and G. Roos (2001). Mergers and acquisitions through an intellectual capital perspective. – Journal of Intellectual Capital, Vol. 2, N 3, p. 297-309.

King, K., J. Sykes (2003). Valuation and exploitation of Intellectual Property and Intangible assets. EMIS professional publishing.

Lemley, M. A. (1999). Beyond Preemption: The Law and Policy of Intellectual Property Licensing, Vol. 87 Cal. L. Rev. 111.

Smith, G. (1988). Corporate valuation: a business and professional guide. John Wiley & Sons Inc.

Smith, G., and. R. Parr (2004). Intellectual Property: Licensing and Joint Venture Profit Strategies. John Wiley & Sons Inc.

Smith, G. L., R. Parr (2005). Intellectual Property valuation, exploitation and infringement damages. John Wiley and Sons Inc.

Yang, D. (2012). Understanding and Profiting from Intellectual Property – Strategies across Borders. Palgrave Macmillan UK.

17.XI.2017

ЕВРОФОНДОВЕТЕ И ИКОНОМИЧЕСКИЯТ РАСТЕЖ В БЪЛГАРИЯ

Анализиран са финансовите средства, постъпващи по линия на Структурните и Кохезионния фонд в България, представени като разходната дейност от бюджета на ЕС, и връзката с икономическия растеж. Използвани са тримесечни статистически данни, обхващащи периода 2008-2014 г., с включени 28 наблюдения. За изчисление на коефициентите и интерпретация на резултатите е приложена стандартна линейна регресия под формата на метод на най-малките квадрати. Резултатите от емпиричния анализ показват, че между финансовите средства от бюджета на ЕС и икономическия растеж на България е налице правопрпорционална статистически значима връзка. Предпоставя се, че извършените разходи през анализирания период по линия на Структурните и Кохезионния фонд водят до повишаване на икономическия растеж на страната с около 1%.

JEL: H24; H25; H63

Ключови думи: еврофондове; икономически растеж; кохезионна политика; структурна политика

Основната цел на еврофондовете е финансирането на проекти от различно естество в областта на структурната и кохезионната политика на държавите от ЕС. Идеята произлиза от общата европейска доктрина за насърчаване на заетостта и стремеж към по-висок икономически растеж, водеща към по-бърза интеграция на страните в Общността. Финансирането на страните-членки на ЕС посредством разходи от Структурните и Кохезионния фонд предпоставя развитие не само на различни сектори и отделни региони, но и на цели държави. Структурните фондове на ЕС финансират главно проекти, целящи да повишат конкурентоспособността на отделното предприятие или регион, а Кохезионният фонд подпомага държавите, изостанали в своето развитие (вж. Николов, 2009, с. 154). При провеждането на кохезионната политика водещ е принципът на солидарността, като част от бюджета на Съюза се насочва към по-слабо развитите страни (Стоилова, 2013).

Предполага се, че общите политики на ЕС допринасят за повишаване на ръста на икономиките и за осигуряване на по-голяма заетост в държавите-членки. В резултат се развиват важни за икономиката сектори, които от своя страна са движещата сила за растежа. Във връзка с това Bachtler и McMaster, (2008), а също и Trón (2009) достигат до извода, че финансирането от страна на фондовете представлява инструмент на ЕС с огромно значение за интегрирането на по-бедните държави към по-богатите. Осъществявайки тези приоритетни политики за сближаване между държавите, Съюзът се е превърнал в

* ЮЗУ „Неофит Рилски“, Стопански факултет, stoyan_tanchev@yahoo.com

** ЮЗУ „Неофит Рилски“, Стопански факултет, mterziev2@abv.bg

пример за икономическа сила и днес той създава около 25% от номиналния световен брутен вътрешен продукт.

България е една от страните в ЕС, която през годините на членството си усвоява все повече финансови средства, с чиято помощ развива икономиката си и генерира значителен растеж. Ето защо тук са анализирани постъпилите финансови средства от бюджета на ЕС по линия на Структурните и Кохезионния фонд и връзката им с икономическия растеж на страната. За анализ на коефициентите е използвана еднофакторна линейна регресия под формата на метод на най-малките квадрати.¹

Какво представлява моделът „СИБИЛА“

Моделът „СИБИЛА“ е представител на съвременната макроикономическа теория, който се базира върху възприетите от Европейската комисия и страните-членки на ЕС подходи в моделирането и въздействието на структурните и кохезионната политика върху растежа.

Интересно е да се посочи, че моделът разглежда и двете страни на икономическата динамика – както на търсенето, така и на предлагането, т.е. допуска се наличие на ефекти, влияещи върху икономиката, които могат да бъдат отчетени и по двете направления. По линия на търсенето се анализират динамиката на правителственото потребление, правителствените и частните инвестиции, а от страна на предлагането – производствената функция от неокласически тип при заложили производствени фактори труд, физически и човешки капитал. В тази част на модела и с оглед на избора на подход се предполага, че динамиката на растежа се определя в самия модел с неутрално по Хикс технологично изменение, което се идентифицира с т. нар. обща факторна производителност.² По такъв начин резултатите от ефектите върху предлагането се отчитат директно на базата на извършените разходи от европейските фондове по отношение на физическия капитал, труда, човешкия капитал и повишаването на технологичното равнище в икономиката.

Моделът „СИБИЛА“ съдържа 170 уравнения, като работи с и анализира 202 променливи, от които 170 са ендогенни, а 32 – екзогенни.

За изчисление на коефициентите е избран иконометричният метод на Гаус-Зайдел. В резултат от приложения симулационен модел „анализ на чувствителността“ се получават симулираните стойности на ендогенните променливи. Целта е да се изследва влиянието на променливите на изградения модел след изменение в ключови външни (екзогенни) променливи. Провеждането на анализа на чувствителността дефинира няколко вида шокове, като тук е разгледано

¹ Основната база за провеждането на емпиричния анализ между икономическия растеж на България и финансовите средства, постъпващи по линия на фондовете на ЕС, е заимствана от модела „СИБИЛА“ (*Simulation (model) of Bulgaria's Investment in Long-term Advance* – Симулационен модел на българските инвестиции в дългосрочен растеж) (вж. Цветков, Василев, Ганев и др., 2011).

² Това е необяснена част от технологичното изменение, известна още като остатък на Солоу (вж. Solow, 1957).

поведението на основни ендогенни променливи в по-дългосрочен план (в конкретния случай до 2020 г.):

- нарастване на общата факторна производителност (остатъчната необяснена част от технологичното равнище) с 1%;
- увеличение на правителственото потребление с 10%;
- повишение на международните цени на енергийните стоки с 10%.

Резултатите от трите посочени шока са проследени при два възможни сценария: базов и алтернативен. При първия резултатите не отчитат паричните потоци по Структурните и Кохезионния фонд, докато при втория те са взети под внимание. Резултатите от модела „СИБИЛА“, обхващащи периода 2005-2015 г., са представени в табл. 1, 2 и 3 с оглед на сравнението на базов и алтернативен сценарий, но показват измененията само за последната 2015 г. (вж. по-подробно Цветков, Василев, Ганев и др., 2011, с. 131). Друга важна особеност е, че самите резултати сравняват изменението на променливите при двата възприети сценария. Възможно е също и да се отчете динамиката на променливите през целия анализиран период, като се съпоставят тенденциите на изменение от един период с тези от друг.

Таблица 1

Резултати, свързани с показателите за реалния сектор

2015 г.	БВП по цени от 2005 г., млн. лв.	Частно потребление по цени от 2005 г., млн. лв.	Правителствено потребление по цени от 2005 г., млн. лв.	Частни инвестиции по цени от 2005 г., млн. лв.	Правителствени инвестиции по цени от 2005 г., млн. лв.	Износ на стоки и услуги по цени от 2005 г., млн. лв.	Внос на стоки и услуги по цени от 2005 г., млн. лв.
Базов сценарий	61 225,9	37491,7	7858,4	7200,5	2608,6	47 111,0	46 117,5
Алтернативен сценарий	67 005,0	39860,0	7956,8	10410,1	3012,9	50 970,7	53 684,5
Разлика, %	9,4	6,3	1,3	44,6	15,5	8,2	16,4

Таблица 2

Резултати относно показателите за пазара на труда и инфлацията

2015 г.	Работна сила (15-64 г.), хил.	Заетост (15-64 г.), хил.	Безработица (15-64 г.), хил.	Коефициент на безработица (15-64 г.), %	Средна годишна работна заплата	Инфлация по ХИПЦ
Базов сценарий	3554,1	3370,8	183,3	5,2	7943,97	1,6
Алтернативен сценарий	3635,6	3477,5	158,1	4,3	11490,2	4,0
Разлика, %	2,3	3,2	-13,8	-0,8	44,6	2,4

Таблица 3

Резултати относно показателите за фискалния и външния сектор

2015 г.	Бюджетен баланс, % от БВП	Фискален резерв, млн. лв.	Държавен дълг, млн. лв.	Държавен дълг, % от БВП	Текуща сметка, % от БВП
Базов сценарий	-5,1	4000	32 933,6	36,8	4,7
Алтернативен сценарий	-4,3	4000	30 197	30,5	-1,9
Разлика, %	0,9	0	-8,3	-6,3	-6,6

Както вече беше посочено, резултатите показват изменението само през последната 2015 г. Това обаче не означава, че разликите се характеризират с най-силна тенденция именно тогава. Както се вижда, при показателите за реалния сектор, свързани с динамиката на БВП, покачването на БВП в края на периода е с 9,4%, като този резултат е най-висок за целия период 2005-2015 г. При динамиката на частно потребление увеличението е с 6,3%, а най-голяма разлика е отчетена през 2013 г. – 7,8%. Динамиката на правителственото потребление регистрира покачване с 1,3% за 2015 г., но най-висок растеж е отбелязан през 2012 г. – 16,2%. Частните инвестиции установяват разликата за 2015 г. в посока към нарастване с 44,6%. При правителствени инвестиции се отчита разлика от 15,5%, като най-съществена е тя през 2012 г. – 52,4%. При променливата на износа на стоки и услуги разликата е 8,2%, докато вносът е 16,4%, което говори за изменение между базов и алтернативен сценарий.

От резултатите относно показателите за пазара на труда и инфлацията се вижда, че за 2015 г. при работната сила (15-64 години) се отчита повишаване от 2,3%, но най-голям размер е установен през 2013 г. с разлика в стойностите от 3,3%. При заетостта при същите възрастови групи се наблюдава изменение с 3,2%, като най-значителна е разликата през 2012 г. – 6,5%. Безработица е с отрицателна стойност и отбелязва понижение с -13,8%, като най-драстична разлика е регистрирана през 2012 г. в размер на -40,6%. Коефициентът на безработицата за 2015 г. също е с отрицателна стойност от -0,8%, като най-чувствителна разлика моделът показва отново през 2012 г. в размер на -3,9%. При динамиката на средногодишната работна заплата разликата е в посока към увеличение – 44,6%. Инфлацията, отчитаща изменението по Хармонизирания индекс на потребителските цени (ХИПЦ), е 2,4%.

Резултатите за фискалния и външния сектор установяват, че при променливата на бюджетния баланс, представен като процент от БВП, разликата между базовия и алтернативния сценарий е 0,9%, а най-висока стойност е формирана през 2013 г. – 1,1%. Фискалният резерв е 0,0% за целия период на изследване. При държавния дълг се отчита понижение с -8,3%, като разликата е и най-голяма за периода. Държавният дълг, представен като процент от БВП, също е с отрицателна стойност от -6,3%. При резултатите по текуща сметка като процент от БВП отново е налице отрицателна стойност от около -6,6%. При последните три променливи отчетените резултати са най-високи за разглеждания период.

С оглед на заложените променливи, иконометричен подход и резултати могат да се направят някои изводи и обобщения. Моделът „СИБИЛА“ представя в широк аспект икономическото развитие на България от гледна точка на значимостта на финансовите средства по Структурните и Кохезионния фонд на ЕС. Вижда се, че финансирането на различни дейности води до положителна динамика както в реалната икономика, така и в показателите за пазара на труда и фискалната политика. Установява се, че с помощта на финансовите средства, предоставени по линия на фондовете, българската икономика се развива успешно. Положителна динамика регистрират важни макроикономически променливи (БВП, частни и правителствени инвестиции, заетост, растеж на работната заплата), но в същото време други формират наличие на отрицателни тенденции (държавен дълг, безработица). При тези обстоятелства може да се обобщи, че моделът „СИБИЛА“ отразява положителното влияние на фондовете за икономическото развитие на България, но също и зависимостта на икономическия растеж от европейското финансиране.

Емпирични изследвания на връзката еврофондове – икономически растеж

Темата за структурната и кохезионната политика е широко дискутирана както на национално, така и на международно ниво. Проведени са множество емпирични изследвания, които доказват или отхвърлят значимостта на еврофондовете като фактор за икономическо развитие. В панелно изследване Albulescu (2014) например анализира връзката между икономическия растеж и финансирането по еврофондовете в страни от Европейския съюз. С помощта на иконометричния „обобщен метод на моментите“ (Generalized Method of Moments – GMM) авторът изследва статистически данни за периода 2007-2013 г. и установява положителна корелация между променливите. Той достига до извода, че финансирането посредством еврофондовете води до повишаване на икономическия растеж.

В друго панелно изследване на Percoco и Gagliardi (2012) също е разгледана връзката между еврофондовете и икономическия растеж за периода 1999-2008 г. С използването на регресионен анализ авторите емпирично доказват, че финансовите средства, постъпващи по линия на еврофондовете, оказват положително влияние върху икономическия растеж в страните от ЕС.

Dobre (2015) проучва връзката между фондовете и икономическия растеж за страните от Централна и Източна Европа, анализирайки постъпилите през периода 2007-2013 г. финансови средства в България, Румъния, Полша, Чехия и Унгария. Изводите показват, че страните регистрират по-висок икономически растеж благодарение на финансирането от европейските фондове.

В друго изследване, обхващащо периода 2007-2013 г., Monastiriotis, (2011) посредством регресионен анализ също доказва, че еврофондовете оказват положителен ефект върху растежа на страните-членки на ЕС. В сходно емпи-

рично проучване за връзката между еврофондовете и икономическия растеж за периода 2007-2013 г. Puigserver-Peñalver (2007) установява, че средствата по линия на еврофондовете са в правопрпорционална връзка с растежа и повишават неговата динамика. В панелно изследване на Mann (2015) за Полша, Словакия, Унгария, Латвия, България и Румъния за периода 2004-2007 г. емпирично се потвърждава положителното въздействие на еврофондовете върху динамиката на икономическия растеж.

Alvarez-Martinez (2014), прилагайки иконометричния метод „калкулиран общ равновесен модел“ за испанските региони Мадрид и Андалусия, доказва, че Структурните фондове на ЕС регистрират положителни краткосрочни ефекти, водещи до насърчаване на инвестициите. В изследване, проведено за растежа на Литва от Dapkus и Streimikiene (2014), се установява, че Структурните фондове са добър инструмент за привличане на инвестиции.

Интересни резултати за икономическото развитие на България и връзката с фондовете на ЕС са представени в емпирично проучване на МВФ (вж. Paliova, Lybek, 2014). Изследването показва, че средствата на ЕС могат да бъдат ефективен инструмент за управление на търсенето с оглед на смекчаването на последствията от икономическата криза, като се посочва, че те са в състояние да увеличат потенциалния растеж на страната. Все пак се допуска, че използването на средствата от Структурните и Кохезионния фонд като инструмент за стимулиране на търсенето и увеличение на потенциалния растеж предполага и добро управление на публичните финанси, тъй като тяхното усвояване е склонно към неефективност поради високата степен на безвъзмездна помощ.

Интересни изводи се представени от Ганчев (2013, с. 45). Той твърди, че по-богатите страни в ЕС, които поддържат и по-високо равнище на данъчно облагане, поставят въпроса за ограничаване в бъдеще на трансферите по линията на Структурните фондове към държавите с ниски данъци. Това може да ограничи силно възможностите за привличане на средства от Съюза, което от своя страна увеличава рисковете пред програмите за намаляване на бедността и социална интеграция, разчитащи на финансиране от ЕС.

Различни резултати са формирани в изследване на Bachtler и Gorzelak (2007) за влиянието на еврофондовете върху растежа на страните в отделните региони на ЕС. Изводите са, че Структурните и Кохезионния фонд не са способни да осигурят устойчив растеж в изоставащите региони. Емпирично се установява наличието на тенденция, водеща до засилване на диференциацията. Сходни са резултатите в панелно изследване на Martin (2007) за периода 1994-2006 г. – те показват, че финансирането от фондовете не оказва значимо влияние върху растежа на икономиките в ЕС. Приблизително същите са и резултатите на Kyriacou и Roca-Sagales (2012). С помощта на регресионен модел за периода 2007-2013 г. те установяват, че в краткосрочен план средствата от еврофондовете са в обратнопропорционална връзка с икономическия растеж, а в дългосрочен се регистрира слабо положително

влияние. Ederveen, De Groot и Nahuis (2006) изследват връзката между икономическото развитие и Структурните фондове с приложение на линейна регресия за периода 1960-1995 г. в държавите от ЕС-15 и достигат до заключението, че „европейската подкрепа не е подобрила растежа в страните“.

Методология на изследването и емпирични резултати

Използването на месечни или тримесечни данни при моделирането на времеви редове от данни изисква те да бъдат сезонно изгладени. Тук данните са изгладени със *Seasonal adjustment (Census X12)*.

Анализирането на статистическите данни с линеен метод изисква да се приложи процедура за наличие на единичен корен във времевите редове. Времевите редове са стационарни, когато средните аритметични, дисперсията и автоковариацията на представяните явления и процеси са независими във времето (вж. Аркадиев, 2005, с. 140).

Проверката за стационарност във времевите редове на променливите се базира върху разширения тест на Дики и Фулър (Augmented Dickey-Fuller Test) при предварително заложено ниво за вероятност на грешка от 5% (вж. Dickey & Fuller, 1979).

Резултатите показват, че променливата на приходите, постъпващи по линия на еврофондовете, регистрира нестационарен процес (вж. табл. 4). Тенденции към зависимости във времето се установяват и при динамиката на БВП. Вследствие на установените тенденции и като важно условие за прилагане на линейна регресия е необходимо да се отбележи, че променливите и на двете величини трябва да бъдат трансформирани от първи или втори порядък. След преобразуването на променливите стационарен процес при динамиката на БВП се формира при изчисление на първа разлика, а при динамиката на приходи по фондовете на ЕС – на втора разлика.

Таблица 4

Тест за проверка на единичен корен за периода 2008-2014 г. на променливите БВП и еврофондове

Критична стойност при 5%	Статистика на Дики-Фулър	t-статистика	Вероятност за грешка
Еврофондове	-2.986225	7.010028	1.0000
D (Еврофондове)	-2.998064	-1.371542	0.5780
D (Еврофондове,2)	-2.998064	-8.539242	0.0000
БВП	-2.986225	-2.915900	0.0577
D (БВП)	-3.029970	-6.056895	0.0001

Забележка. Резултатите в скобите показват първи или втори разлики на променливите.

Източник. Собствени изчисления.

При тези условия възниква необходимост да се установят дългосрочни зависимости при изследваните променливи. Един от начините да се провери дали има, или няма коинтеграционна зависимост е посредством теста на Йохансен (вж. Johansen, 1988). Той предполага, че нулевата хипотеза (H_0) отхвърля допускането за наличие на коинтеграция между изследваните променливи, а алтернативната (H_1) съответно потвърждава, че съществува коинтеграционен процес. Основната информация в теста се извежда въз основа на Трейс-статистиката (табл. 5), която определя, че нулевата хипотеза се отхвърля при предварително заложено ниво за вероятност на грешката от 5%. Алтернативната хипотеза или броят на коинтегрираните връзки се потвърждават от резултата на Макс-Ейген-статистиката (табл. 6).

Таблица 5

Хипотеза	Ейген-стойност	Трейс-статистика	Критична стойност 0.05	Вероятност за грешка
None*	0.359466	17.39983	15.49471	0.0255
At most 1*	0.243868	6.708949	3.841466	0.0096

Източник. Собствени изчисления.

Таблица 6

Хипотеза	Ейген-стойност	Макс-Ейген-статистика	Критична стойност 0.05	Вероятност за грешка
None*	0.359466	0.69088	14.26460	0.1704
At most 1*	0.243868	6.708949	3.841466	0.0096

Източник. Собствени изчисления.

С оглед на получените резултати от приложението на теста на Йохансен се вижда, че между изследваните променливи съществува дългосрочна зависимост. От Трейс-статистиката става ясно, че може да се приеме алтернативната хипотеза поради по-ниския регистриран коефициент (0.0096). Статистиката на Макс-Ейген също дава надеждна информация, а именно, че е налице коинтегрираща зависимост между променливите – отново с регистриран коефициент (0.0096).

След установяването на стационарен процес от теста на Дики-Фулър и формираното наличие на дългосрочна зависимост посредством теста на Йохансен може да бъде приложен линеен метод за изчисление на регресионните коефициенти под формата на метод на най-малките квадрати (МНК). Регресионното уравнение е със следната форма:

$$(1) \quad Y_t = C + X_{it} + \varepsilon_t, \text{ където:}$$

Y_t е растежът на БВП на България за периода 2008-2014 г.;

X_{it} – постъпилите средства по линия на Структурните и Кохезионния фонд за същия период;

ε_t – вектор на остатъци.

В табл. 7 са представени коефициентите и резултатите от регресионното уравнение.

Таблица 7

Зависима променлива: БВП

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	t-статистика	Вероятност за грешка
Константа	99.57565	0.776822	128.1833	0.0000
Еврофондове	0.010948	0.143724	2.467722	0.0452
R-squared	0.082366	Mean dependent var	100.4171	
Adjusted R-squared	0.044131	S.D. dependent var	2.733806	
S.E. of regression	2.672803	Akaike info criterion	4.877936	
Sum squared resid	171.4530	Schwarz criterion	4.974713	
Log likelihood	-61.41317	Hannan-Quinn criter.	4.905804	
F-statistic	2.154209	Durbin-Watson stat	0.649900	
Prob (F-statistic)	0.155164			

Източник. Собствени изчисления.

С оглед на резултатите може да се посочи, че усвоените финансови средства по програмите на ЕС от провежданата структурна и кохезионна политика имат положително влияние върху динамиката на икономическия растеж в България. Това се потвърждава от наличието на правопрпорционална връзка между динамиката на приходите по фондовете от ЕС и икономическия растеж у нас. Установява се, че коефициентът на фондовете е (0.010948) а този на икономическия растеж е с регистрирана стойност от (99.57565). Вижда се, че от констатираната положителна връзка се формулира резултат, който свидетелства, че финансовите средства, получени по линия на еврофондовете, предизвикват увеличение на икономическия растеж с около 1%. Следователно от целия икономически растеж 1% се дължи на тези средства.

Нашето изследване доказва, че приходите от ЕС са важни за България от гледна точка на повишението на съвкупния икономически растеж. То допълва научното познание и е в синхрон с проучвания на други автори (Marco Percoco, Luisa Gagliardi, Reiner Martin, Andreas Kyriacou, Vassilis Monastiriotis и Mari Carmen Puigserver-Peñalver), които доказват, че е налице положителна връзка между приходите от еврофондовете и икономическия растеж за страните от ЕС. Следователно приходите, които България усвоява по линия на Структурните и Кохезионния фонд, се определят като важна детерминанта за стимулиране на растежа.

В подкрепа на посочените резултати и изводи е приложен тестът на Рамзи за наличие на линейност между използваните променливи (вж. табл. 8).

Таблица 8

Тест на Рамзи

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	t-статистика	Вероятност за грешка
Константа	99.57565	0.776822	128.1833	0.0000
Еврофондове	0.010948	0.143724	2.467722	0.0452
R-squared	0.944073	Mean dependent var	53.45410	
Adjusted R-squared	0.941392	S.D. dependent var	5.131261	
S.E. of regression	1.242232	Akaike info criterion	3.322247	
Sum squared resid	225.2985	Schwarz criterion	3.480011	
Log likelihood	-247.8130	Hannan-Quinn criter.	3.386330	
F-statistic	352.0805	Durbin-Watson stat	2.005666	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Източник. Собствени изчисления.

С оглед на получените резултати тестът на Рамзи потвърждава обективността на направените изводи от приложението на линейната регресия. Нулевата хипотеза (H_0) отхвърля наличието на линейност, а алтернативната (H_1) доказва обратното. Основата на теста на Рамзи е, че се използва т. нар. допълнителна променлива, която допуска, че ако R^2 , регистриран при него, е по-висок от R^2 , установен при МНМК, се смята, че съществува линейна връзка между анализирания променливи. Както се вижда, тестът на Рамзи е с по-висок коефициент (0.944073) от този на МНМК, който е (0.082366). При тези условия може да се отхвърли нулевата хипотеза и да се приеме алтернативната. Следователно въз основа на изведените резултати и при равни други условия може да се обобщи, че приходите от еврофондовете оказват положително въздействие върху динамиката на икономическия растеж в България.

*

От приложението на иконометричния метод на МНМК и на базата на получените резултати могат да се направят следните изводи:

Посредством емпиричен анализ се установява наличие на статистически значима връзка между финансовите средства, получени чрез еврофондовете, и икономическия растеж на България. За изчисление на коефициентите емпиричният анализ използва стандартна методология под формата на метод на най-малките квадрати.

Резултатите от изследването показват, че е налице правопрпорционална връзка между получените финансови средства по линия на Структурните и Кохезионния фонд и икономическия растеж на България за периода 2008-2014 г. Усвояването на финансови средства по програмите на ЕС за структурна и

кохезионна политика оказват положително влияние върху динамиката на съвкупния икономическия растеж у нас през анализирания период – около 1% от съвкупния растеж се дължи на финансовите средства, постъпили по линия на фондовете от ЕС. Достоверността на резултатите в изследването е подкрепена допълнително от приложения тест на Рамзи. Установява се, че е налице линейна зависимост между променливите на финансовите средства, постъпващи по Структурните и Кохезионния фонд, и икономическия растеж на България.

Необходимо е да се уточни, че с оглед на използваната иконометрична техника и констатираните резултати направеното изследване не претендира за крайна изчерпателност на темата за еврофондовете и икономическия растеж. Въпреки опростения избор на иконометричен подход (използвани са само две променливи) обаче формираните изводи са в синхрон и подкрепят резултатите и изводите в модела „СИБИЛА“.

Използвана литература:

Аркадиев, Д. (2005). Иконометрия. Стара Загора.

Ганчев, Г. (2013). Борбата с бедността в контекста на НПР, Конвергентната (2011) програма и проекта за Национална стратегия за интеграция на ромите в Република България (2012-2020). Институт за икономика и международни отношения, Фондация „Фридрих Еберт“.

Николов, Ч. (2009). Глобална икономика. Благоевград: Изд. „Бон“.

Стоилова, Д. (2013). Използване на Структурните фондове на Европейския съюз в борбата с бедността в България. Институт за икономика и международни отношения, Фондация „Фридрих Еберт“.

Цветков, С., В. Василев, Г. Ганев, Р. Ганева, П. Чобанов (2011). Симуляционен модел на българските инвестиции в дългосрочен растеж – „СИБИЛА“. Разработване на иконометричен модел за оценка на въздействието на Структурните и Кохезионния фонд на Европейския съюз по проект № 0018-ЦИО-3.2, финансиран по ОП „Техническа помощ“.

Albulescu, C., D. Goyeau (2014). EU Funds Absorption Rate and the Economic Growth. – Timisoara Journal of Economics and Business, 6(20), 153-170, retrieved from http://www.tjeb.ro/index.php/tjeb/article/view/TJEB20_153to170

Álvarez-Martínez, M. T. (2014). The Effects of European Structural Funds in the Spanish Regions Using CGE Models. – Investigaciones Regionales, 29, p. 129-138, Section Articles.

Bachtler, J., G. Gorzelak (2007). Reforming EU Cohesion Policy. A reappraisal of the performance of the Structural Funds. – Policy Studies, Vol. 28, N 4.

Bachtler, J., I. McMaster (2008). EU Cohesion Policy and the Role of the Regions: Investigating the Influence of Structural Funds in the New Member States. – Environment and Planning C: Government and Policy, Vol. 26, p. 398-427, DOI: 10.1068/c0662

Dapkus, R., D. Streimikiene (2014). The Use of EU Structural Funds for Sustainable Development in Lithuania. – International Journal of Social Science and Humanity, Vol. 4, N 2, March.

Dickey, D., W. Fuller (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root. – Journal of the American Statistical Association, Vol. 74, N 366, p. 427-431.

Dobre, A. (2015). The Impact of EU Funds on Romanian Economy, ftp.repec.org

Ederveen, S., H. L. F. de Groot, & R. Nahuis (2006). Fertile Soil for Structural Funds? A Panel Data Analysis of the Conditional Effectiveness of European Cohesion Policy. – KYKLOS, Vol. 59, N 1, p. 17-42.

Johansen, S. (1988). Statistical Analysis of Cointegration Vectors. – Journal of Economic Dynamics and Control, Vol. 12, Issues 2-3, June-September, p. 231-254, [https://doi.org/10.1016/0165-1889\(88\)90041-3](https://doi.org/10.1016/0165-1889(88)90041-3)

Kyriacou, A., O. Roca-Sagalés (2012). The Impact of EU Structural Funds on Regional Disparities within Member States. – Environment and Planning C: Government and Policy, 30(2), January, p. 267-281, DOI10.1068/c11140r

Mann, K. (2015). The EU, a Growth Engine? The Impact of European Integration on Economic Growth in Central Eastern Europe. FIW Working Paper N 136, <http://hdl.handle.net/10419/121136>

Martin, R. (2007). The Impact of the EU's Structural and Cohesion Funds on Real Convergence in the EU, <http://pki.nbp.pl>

Monastiriotes, V. (2011). Regional Growth Dynamics in Central and Eastern Europe, LEQS Paper No. 33/2011 April 2011, <http://www.lse.ac.uk>

Paliova, I., T. Lybek (2014). Bulgaria's EU Funds Absorption: Maximizing the Potential! IMF WP/14/21, February 2014

Percoco M., L. Gagliardi (2012). Understanding European urban development: A review of selected issues, p. 1-27, www.unibocconi.it

Puigcerver-Peñalver, M. C. (2007). The Impact of Structural Funds Policy on European Regions Growth. A Theoretical and Empirical Approach. – The European Journal of Comparative Economics, Vol. 4, N 2, p. 179-208.

Solow, R. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. – The Review of Economics and Statistics, Vol. 39 (3), p. 312-320.

Trón, Z. (2009). Evaluation Methods of European Regional Policy and Reasons for Different Outcomes. The Romanian Economic Journal, Year XII, N 32 (2).

1.VI.2017 г.

EU FUNDS AND ECONOMIC GROWTH IN BULGARIA

In this study the financial resources from the Structural and Cohesion Funds which Bulgaria has received are analyzed, presented as expenditures from the EU budget and their link to economic growth is examined. Quarterly statistical data covering the period 2008-2014 is used, along with 28 observations. A standard linear regression is applied for the calculation of the coefficients and the interpretation of the results in the form of the least squares method. The results of the empirical analysis show that there is a proportional statistically significant link between the financial resources from the EU budget and the economic growth of Bulgaria. It is assumed that the expenditure incurred during the analyzed period under the Structural and Cohesion Funds has led to a 1% increase in the economic growth of the country.

JEL: H24; H25; H63

Keywords: *EU funds, economic growth, Cohesion Policy, Structural Policy*

The main objective of the EU funds is the financing of projects of a different nature in the field of the Structural and Cohesion Policy of the EU countries. The idea stems from the common European doctrine of promoting employment and striving for higher economic growth, which in turn leads to the faster integration of the countries in the community. Financing EU Member States through Structural and Cohesion Fund expenditure implies not only the development of different sectors and separate regions but also that of entire countries. The EU Structural Funds mainly finance projects aimed at enhancing the competitiveness of the individual enterprise or region and the Cohesion Fund assists whole countries lagging behind in their development (see Nikolov, 2009, p. 154). Hence, the Cohesion Policy is guided by the principle of solidarity, as part of the Union's budget is directed towards the less developed countries (Stoilova, 2013).

It is assumed that the EU's common policies will result in the better development of the economies and increased employment in the Member States. As a result, economic sectors that are economically important are developing and act as a driving force for growth. In this respect, Bachtler and McMaster (2008) and Trón (2009) have come to the conclusion that funding through the Funds is an EU instrument of major importance for the integration of the poorer countries into the richer ones. By implementing these priority Cohesion Policies among its Member States, the Union has become an example of economic power and today it accounts for about 25% of the world's nominal gross domestic product.

Bulgaria is one of the EU Member States which, over the years of its membership, has been using more and more financial resources to develop its economy and generate significant growth. That is why, the financial resources from

* SWU "Neofit Rilski", Faculty of Economics, stoyan_tanchev@yahoo.com

** SWU "Neofit Rilski", Faculty of Economics, mterziev2@abv.bg

the EU budget under the Structural and Cohesion Funds and their link to the country's economic growth are analyzed. A single linear regression in the form of the least squares method is used to analyze the coefficients.¹

What is the SIBILA model

The SIBILA model is representative of modern macroeconomic theory. It is based on the approaches adopted by the European Commission and the EU Member States in the modeling and impact of the Structural and Cohesion Policy on growth.

It is interesting to point out that the model looks at both sides of economic dynamics – both demand and supply, i.e. it admits the presence of factors affecting the economy, which can be taken into account in both directions. Demand is analyzed through the dynamics of government consumption, government and private investment, and supply is analyzed through the production function of a neoclassical type with fixed labor factors, physical and human capital. In this part of the model, and in view of the choice of approach, it is assumed that growth dynamics is defined within the model itself with an Hicks technology change which is identified with the help of the so-called total factor productivity². Thus, the results from the effects on the supply are accounted for directly on the basis of the costs incurred by the EU funds in terms of physical capital, labor, human capital and the increase in the technological level in the economy.

The SIBILA model contains 170 equations with 202 variables, of which 170 are endogenous and 32 are exogenous.

The Gauss-Seidel method is applied in the calculation of the coefficients. As a result of the applied simulation model "Analysis of sensitivity", the simulated values of the endogenous variables are obtained. The aim is to examine the influence of the variables of the constructed model after a modification in key external (exogenous) variables. The sensitivity analysis defines several types of shocks, including an observation of the behavior of major endogenous variables in the long-term (in this case until 2020):

- an increase in total factor productivity (the remaining unexplained part of the technological level) by 1%;
- an increase in government consumption by 10%;
- an increase in international energy commodity prices by 10%.

The results of the three presented shocks are traced to two possible scenarios – baseline and alternative. The first results do not take into account the cash flows under the Structural and Cohesion Funds, whereas the second ones take them into account. The results of the SIBILA model, covering the period 2005-2015, are

¹The main basis for conducting the empirical analysis of the economic growth of Bulgaria and the financial resources coming from the EU funds is borrowed from the SIBILA model – *Simulation Model of Bulgaria's Investment in Long-term Advance* (see Tsvetkov, Vasilev, Ganey et al., 2011).

² This is an unexplained part of the technological change, also known as Solow's remnant (see Solow, 1957).

presented in Tables 1, 2 and 3 with a view to comparing a baseline and an alternative scenario, but they show the changes only for the last year – 2015 (for more details, see Tsvetkov, Vasilev, Ganey, et al., 2011, p. 131). Another important feature is that the results themselves compare the variance of the variables in the two scenarios. It is also possible to take into account the dynamics of the variables throughout the analyzed period, by comparing the change trends from one period with the ones from another.

Table 1

Results, related to indicators from the real sector

2015	GDP at prices from 2005, million BGN	Private consumption at prices from 2005, million BGN	Government consumption at prices from 2005, million BGN	Private investments at prices from 2005, million BGN	Government investments at prices from 2005, million BGN	Export of goods and services at prices from 2005, million BGN	Import of goods and services at prices from 2005, million BGN
Baseline scenario	61225.9	37491.7	7858.4	7200.5	2608.6	47111.0	46117.5
Alternative scenario	67005.0	39860.0	7956.8	10410.1	3012.9	50970.7	53684.5
Difference, in %	9.4	6.3	1.3	44.6	15.5	8.2	16.4

Table 2

Results* for the labor market indicators and the inflation rate

2015	Workforce (15-64 y. o.), thousands	Employment (15-64 y. o.), thousands	Unemployment (15-64 y. o.), thousands	Unemployment coefficient (15-64 y. o.), %	Average annual salary	Inflation under the HICP
Baseline scenario	3554.1	3370.8	183.3	5.2	7943.97	1.6
Alternative scenario	3635.6	3477.5	158.1	4.3	11490.2	4.0
Difference, in %	2.3	3.2	-13.8	-0.8	44.6	2.4

Table 3

Results for the fiscal and the external sector indicators

2015	Budget balance, % GDP	Fiscal reserve, million BGN	Government debt, million BGN	Government debt, % GDP	Current account, % GDP
Baseline scenario	-5.1	4000	32933.6	36.8	4.7
Alternative scenario	-4.3	4000	30197	30.5	-1.9
Difference, in %	0.9	0	-8.3	-6.3	-6.6

As already mentioned, the results show only the change in 2015. However, this does not mean that the differences are characterized by the strongest trend in this period. As can be seen, the GDP growth in the real sector indicators related to the dynamics of GDP at the end of the period is 9.4%, which is the highest result for the period 2005-2015. In the private consumption dynamics, the indicated increase is 6.3%, with the highest difference recorded in 2013 – 7.8%. In the government consumption dynamics there is a recorded increase of 1.3% in 2015, but the highest growth is recorded in 2012 – 16.2%. Private investment sets the difference for 2015 towards an increase of 44.6%. Government investment accounts for a 15.5% difference, the highest being in 2012 - 52.4%. In terms of the variable for the export of goods and services, the difference is 8.2%, while the import rate is 16.4%, which indicates a change between the baseline and the alternative scenario.

The results for the labor market indicators and the inflation rate show that a 2.3% increase in the workforce (15-64 years) is recorded in 2015, but the largest figure is recorded in 2013, with a 3.3% difference in the values. In the case of the employment of the same age group, the change is 3.2%, the most significant difference being in 2012 – 6.5%. Unemployment has a negative value and marks a decline of -13.8%, with the most drastic difference recorded in 2012 at -40.6%. The unemployment coefficient for 2015 also has a negative value of -0.8%, with the most significant difference showing once again in 2012 at -3.9%. The difference shows a 44.6% increase in the dynamics of the average annual salary. The inflation which accounts for the Harmonized Index of Consumer Prices is 2.4%.

The results for the fiscal and the external sector show that for the variable of budget balance, presented as % of GDP, the difference between the baseline and the alternative scenario is 0.9% and the highest value is recorded in 2013 – 1.1%. The fiscal reserve is at 0.0% for the whole study period. Government debt reported a decrease of -8.3%, the gap being also the most significant difference for the period. Government debt, expressed as % of GDP, also has a negative value of -6.3%. The current account results, expressed as % of GDP, also show a negative value of around -6.6%. For the last three variables, the reported results are the highest for the study period.

In view of the set variables, the econometric approach and the results, some conclusions and summaries can be made. The SIBILA model broadly presents the economic development of Bulgaria in terms of the importance of the EU Structural and Cohesion Funds. It can be seen that the financing of different activities leads to positive dynamics both in the real economy and in the labor market and the fiscal policy indicators. It is established that, with the help of the financial resources provided by the funds, the Bulgarian economy is successfully developing. Positive dynamics have been recorded for important macroeconomic variables (GDP, private and government investment, employment, wage growth), while others have seen negative trends (government debt, unemployment). In these circumstances, it can be summarized that the SIBILA model reflects the positive influence of the

Funds for the economic development of Bulgaria, as well as the dependence of the economic growth on the European financing.

Empirical research on the link between EU funds and economic growth

The topic of Structural and Cohesion Policy is widely discussed both at national and international level. Many empirical studies have been carried out to prove or disprove the importance of the EU funds as a factor for economic development. In a panel study, Albulescu (2014) analyzed the relationship between economic growth and financial resources from EU funds in EU Member States. With the use of the econometric "Generalized Method of Moments" (GMM), the author examines statistical data for the period 2007-2013 and concludes that there is a positive correlation between the variables. Albulescu argues that the financial resources from the EU funds increase economic growth.

In another panel study by Percoco and Gagliardi (2012), the relationship between the EU funds and the economic growth for the period 1999-2008 is also examined. Using regression analysis, the authors empirically prove that the financial resources coming from the EU funds have a positive effect on economic growth in the EU countries.

Dobre (2015) examines the relationship between funds and economic growth in the countries of Central and Eastern Europe, analyzing the funds received during the period 2007-2013 in Bulgaria, Romania, Poland, the Czech Republic and Hungary. The conclusions indicate that the countries have registered higher economic growth as a result of receiving financial resources from the EU funds.

In another research covering the period 2007-2013, Monastiriotis (2011), through the use of regression analysis, also proves that EU funds have a positive effect on the economic growth of EU Member States. In a similar empirical research on the relationship between EU funds and economic growth for the period 2007-2013, Puigcerver-Peñalver (2007) establishes that the EU funds are in a proportional relationship to economic growth and increase its dynamics. In a panel study by Mann (2015) for Poland, Slovakia, Hungary, Latvia, Bulgaria and Romania for the period 2004-2007, the positive impact of the EU funds on the dynamics of economic growth is empirically confirmed.

Álvarez-Martínez (2014), through applying the econometric method of the "Calculated general equilibrium model" for the Spanish regions of Madrid and Andalusia, argues that the EU Structural Funds have had positive short-term effects on investment. In a study on the economic growth of Lithuania conducted by Dapkus and Streimikiene (2014), it is established that the Structural Funds are a good tool for attracting investment.

Interesting results for Bulgaria's economic development and its link to EU funds are presented in an empirical study by the IMF (see Paliova and Lybek, 2014). The study shows that EU funds can be an effective instrument for the management of demand for the mitigation of the consequences of the economic crisis, stating

that they are able to increase the potential growth of the country. However, it is assumed that the use of Structural and Cohesion Funds as a financial instrument for stimulating demand and increasing potential growth also suggests a good management of public finances, because their absorption tends to be ineffective as a result of the high level of grants.

Interesting conclusions are presented by Ganchev (2013, p. 45), who argues that the richer EU countries, which maintain a higher level of taxation, raise the issue of limiting the transfers from the Structural Funds to the low-tax countries in the future. This can severely limit the opportunities for the absorption of EU funds, which in turn increases the risks to the programs for poverty reduction and social integration financed by the EU funds.

Different results are formed in a study by Bachtler and Gorzelak (2007) on the impact of the EU funds on the growth of the countries in the individual regions of the EU. The conclusions are that the Structural and Cohesion Funds are not capable of providing sustainable growth in lagging regions. It has been empirically proven that there is a trend towards increasing differentiation. Similar results are formed in a panel study by Martin (2007) for the period 1994-2006 – they show that financing by the Funds does not have a significant impact on the growth of EU economics. Similar results are found in a research done by Kyriacou and Roca-Sagalés (2012). With the help of a regression model for the period 2007-2013, they find that in the short-term period the financial resources from the EU funds are in an inverse proportional relationship with the economic growth, while in the long-term period a weak but positive influence is formed. Ederveen, de Groot, and Nahuis (2006) examine the relationship between economic development and Structural Funds in the EU-15 countries for the period 1960-1995 with the use of a linear regression model and conclude that “European support has not improved the growth in the countries.”

Methodology of the study and empirical results

The use of monthly or quarterly data in the modeling of time series of data requires from them to be seasonally adjusted. The data is adjusted with a *Seasonal adjustment (Census X12)*.

The analysis of the statistical data with a linear method requires the use of a procedure for estimating the presence of a unit root in the time series. The time series data are stationary when the arithmetic mean, variance and autocovariance of the submitted phenomena and processes are independent over time (see Arkadiev, 2005, p. 140).

The stationary check of the variables in the time series is based on the Augmented Dickey-Fuller Test with a preset error probability level of 5% (see Dickey and Fuller, 1979).

The results show that the revenue variable taken from the EU funds registers a non-stationary process (see Table 4). Trends in dependence over time are also found in the dynamics of GDP. As a result of the registered trends and as an important condition for the application of a linear regression, it is necessary to

note that the variables of both values have to be transformed into first difference or second difference. After the transformation of the variables, a stationary process in the dynamics of GDP is formed in the calculation of the first difference, and a stationary process in the dynamics of the revenues from the EU funds is formed in the calculation of the second difference.

Table 4

Unit root test on the variables GDP and EU funds for the period 2008-2014

Critical value at 5%	Statistics of Dickey-Fuller	t-statistics	Probability of error
EU funds	-2.986225	7.010028	1.0000
D(EU funds)	-2.998064	-1.371542	0.5780
D(EU funds,2)	-2.998064	-8.539242	0.0000
GDP	-2.986225	-2.915900	0.0577
D(GDP)	-3.029970	-6.056895	0.0001

Note: The results in brackets show first or second differences of the variables.

Source: Own calculations.

Under these circumstances, it becomes necessary to determine long-term dependencies in relation to the examined variables. One of the ways to verify whether or not cointegration dependence is present is through the use of the Johansen test (1988). According to it, the null hypothesis (H0) rejects the assumption for the presence of cointegration between the examined variables and the alternative hypothesis (H1) confirms the presence of a cointegration process. The basic information in the test is based on Trace Statistics (see Table 5), where the null hypothesis is rejected at a pre-set error probability level of 5%. The alternative hypothesis or the number of cointegrated relationships is confirmed by the result of the Max-Eigen Statistics (see Table 6).

Table 5

Hypothesis	Eigen-value	Trace Statistics	Critical value 0.05	Probability of error
None*	0.359466	17.39983	15.49471	0.0255
At most 1*	0.243868	6.708949	3.841466	0.0096

Source: Own calculations.

Table 6

Hypothesis	Eigen-value	Max-Eigen statistics	Critical value 0.05	Probability of error
None*	0.359466	0.69088	14.26460	0.1704
At most 1*	0.243868	6.708949	3.841466	0.0096

Source: Own calculations.

In view of the results of the Johansen test, it can be concluded that long-term dependence between the variables is present. It becomes evident from the Trace

Statistics that the alternative hypothesis can be accepted due to the lower registered coefficient (0.0096). The Max-Eigen Statistics also provides reliable information, namely that there is a cointegrating relationship between the variables – again with a registered coefficient (0.0096).

After establishing the presence of a stationary process through the use of the Dickey-Fuller test and the presence of long-term dependence through the use of the Johansen test, a linear method for the calculation of the regression coefficients can be applied in the form of an Ordinary Least Squares Method (OLS). The regression equation has the following form:

$$(1) \quad Y_t = C + X_{it} + \varepsilon_t, \text{ where:}$$

Y_t is the GDP growth in Bulgaria for the period 2008-2014;

X_{it} – the financial recourses from the Structural and Cohesion Funds for the same period;

ε_t – the vector of residues.

Table 7 presents the coefficients and results from the regression equation.

Table 7

Dependent variable: GDP

Variable	Coefficient	Standard error	t-statistics	Probability of error
Constant	99.57565	0.776822	128.1833	0.0000
EU funds	0.010948	0.143724	2.467722	0.0452
R-squared	0.082366	Mean dependent var.	100.4171	
Adjusted R-squared	0.044131	S.D. dependent var.	2.733806	
S.E. of regression	2.672803	Akaike info criterion	4.877936	
Sum squared resid.	171.4530	Schwarz criterion	4.974713	
Log likelihood	-61.41317	Hannan-Quinn criterion	4.905804	
F-statistic	2.154209	Durbin-Watson stat	0.649900	
Prob(F-statistic)	0.155164			

Source: Own calculations.

In view of the results, it can be pointed out that the absorption of Structural and Cohesion Policy funding from the EU programs has had a positive impact on the dynamics of the economic growth in Bulgaria. This is confirmed by the existence of a proportional relationship between the dynamics of the revenues from the EU funds and the economic growth in our country. The formed coefficient of the funds is (0.010948) and that of the economic growth has a registered value of (99.57565). It can be seen that the formed positive relationship leads to results which prove that the financial resources received from EU funds lead to an increase of about 1% in economic growth. Therefore, 1% of the aggregate economic growth is due to these financial resources.

This study is evidence that the EU revenues are important for Bulgaria in terms of the increase in the aggregate economic growth. It complements scientific knowledge and is in line with studies by other authors (Marco Percoco, Luisa Gagliardi, Reiner Martin, Andreas Kyriacou, Vassilis Monastiriotis and Mari Carmen Puigcerver-Peñalver), which prove that there is a positive relationship between EU funds and economic growth in the EU countries. Therefore, the revenues which Bulgaria receives from the Structural and Cohesion Funds are identified as an important determinant of growth stimulation.

In support of these results and conclusions, the Ramsey test for the presence of linearity between the used variables is applied (Table 8).

Table 8

The Ramsey test

Variable	Coefficient	Standard error	t-statistics	Probability of error
Constant	99.57565	0.776822	128.1833	0.0000
EU funds	0.010948	0.143724	2.467722	0.0452
R-squared	0.944073	Mean dependent var.	53.45410	
Adjusted R-squared	0.941392	S.D. dependent var.	5.131261	
S.E. of regression	1.242232	Akaike info criterion	3.322247	
Sum squared resid.	225.2985	Schwarz criterion	3.480011	
Log likelihood	-247.8130	Hannan-Quinn criterion	3.386330	
F-statistic	352.0805	Durbin-Watson stat	2.005666	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Source: Own calculations.

In view of the results obtained, the Ramsey test confirms the objectivity of the conclusions drawn from the application of the linear regression. The null hypothesis (H0) states that no linearity occurs and the alternative hypothesis (H1) proves the opposite. The basis of the Ramsey test is that the so-called additional variable is used, which assumes that if the R^2 recorded therein is higher than the R^2 recorded in the OLS; it is believed that there is a linear relationship between the analyzed variables. As it can be seen, the Ramsey test has a higher coefficient (0.944073) than that of the OLS, whose coefficient is (0.082366). Under these circumstances, the null hypothesis can be rejected and the alternative hypothesis can be accepted. Ceteris paribus, it can be concluded that the revenues from the EU funds have a positive effect on the dynamics of the economic growth in Bulgaria.

*

Based on the applied econometric OLS Model and based on the result of this study, it can be summarized that:

The empirical analysis shows that a statistically significant relationship is formed between the financial resources received from the EU funds and the economic growth of Bulgaria. The empirical analysis uses a standard methodology in the form of the Ordinary Least Squares Method for the calculation of the coefficients.

The results of the study show that there is a proportional relationship between the financing received through the Structural and Cohesion Funds and the economic growth of Bulgaria for the period 2008-2014. The absorption of financial resources from EU Structural and Cohesion Policy funds has a positive impact on the dynamics of the aggregate economic growth in our country during the analyzed period – about 1% of the aggregate growth is due to the financial resources received from the EU funds. The reliability of the result in this study is further supported by the application of the Ramsey test. It is established that there is a linear correlation between the variables of the financial resources coming from the Structural and Cohesion Funds and the economic growth in Bulgaria.

It must be pointed out that, in view of the used econometric method and the obtained results, this study does not claim to be thorough and exhaustive in respect to the topic of EU funds and economic growth. Despite the choice of a simple econometric approach (using only two variables), the conclusions drawn are in synch with and support the results and conclusions reached with the SIBILA model.

References:

Albulescu, C., D. Goyeau (2014). EU Funds Absorption Rate and the Economic Growth. – Timisoara Journal of Economics and Business, 6(20), p. 153-170, retrieved from http://www.tjeb.ro/index.php/tjeb/article/view/TJEB20_153to170

Álvarez-Martínez, M. T. (2014). The Effects of European Structural Funds in the Spanish Regions Using CGE Models. – Investigaciones Regionales, 29, p. 129-138, Section Articles.

Arkadiiev, D. (2005), Econometrics. Stara Zagora (*in Bulgarian*).

Bachtler, J., G. Gorzelak (2007). Reforming EU Cohesion Policy. A reappraisal of the performance of the Structural Funds. – Policy Studies, Vol. 28, N 4.

Bachtler, J., I. McMaster (2008). EU Cohesion Policy and the Role of the Regions: Investigating the Influence of Structural Funds in the New Member States. – Environment and Planning C: Government and Policy, Vol. 26, p. 398-427, DOI: 10.1068/c0662

Dapkus, R., D. Streimikiene (2014). The Use of EU Structural Funds for Sustainable Development in Lithuania. – International Journal of Social Science and Humanity, Vol. 4, N 2, March.

Dickey, D., W. Fuller (1979). Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series With a Unit Root. – Journal of the American Statistical Association, Vol.74, N 366, p. 427-431.

Dobre, A. (2015). The Impact of EU Funds on Romanian Economy, <ftp.repec.org>

Ederveen, S., H. L. F. de Groot, & R. Nahuis (2006). Fertile Soil for Structural Funds? A Panel Data Analysis of the Conditional Effectiveness of European Cohesion Policy. – KYKLOS, Vol. 59, N 1, p. 17-42.

Ganchev, G. (2013). Combating Poverty in the Context of the National Development Program, the Convergence Program (2011) and the National Roma Integration Strategy of the Republic of Bulgaria (2012-2020). Institute of Economics and International Relations, Friedrich Ebert Foundation (*in Bulgarian*).

Johansen, S. (1988). Statistical Analysis of Cointegration Vectors. – Journal of Economic Dynamics and Control, Vol. 12, Issues 2-3, June-September, p. 231-254, [https://doi.org/10.1016/0165-1889\(88\)90041-3](https://doi.org/10.1016/0165-1889(88)90041-3)

Kyriacou, A., O. Roca-Sagalés (2012). The Impact of EU Structural Funds on Regional Disparities within Member States. – Environment and Planning C: Government and Policy, 30(2), January, p. 267-281, DOI10.1068/c11140r

Mann, K. (2015). The EU, a Growth Engine? The Impact of European Integration on Economic Growth in Central Eastern Europe. FIW Working Paper No. 136, <http://hdl.handle.net/10419/121136>

Martin, R. (2007). The Impact of the EU's Structural and Cohesion Funds on Real Convergence in the EU, <http://pki.nbp.pl>

Monastiriotis, V. (2011). Regional Growth Dynamics in Central and Eastern Europe, LEQS Paper No. 33/2011 April 2011, <http://www.lse.ac.uk>

Nikolov, C. (2009). Global Economy. Blagoevgrad: PH "Bon" (*in Bulgarian*).

Paliova, I., T. Lybek (2014). Bulgaria's EU Funds Absorption: Maximizing the Potential! IMF WP/14/21, February 2014

Percoco M., L. Gagliardi (2012). Understanding European urban development: A review of selected issues, p. 1-27, www.unibocconi.it

Puigcerver-Peñalver, M. C. (2007). The Impact of Structural Funds Policy on European Regions Growth. A Theoretical and Empirical Approach. – The European Journal of Comparative Economics, Vol. 4, N 2, p. 179-208.

Solow, R. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. – The Review of Economics and Statistics, Vol. 39 (3), p. 312-320.

Stoilova, D. (2013). The Use of EU Structural Funds in Combating Poverty in Bulgaria. Institute of Economics and International Relations, Friedrich Ebert Foundation (*in Bulgarian*).

Tsvetkov, S., V. Vasilev, G. Ganev, R. Ganeva, & P. Chobanov (2011). Simulation Model of Bulgaria's Investments in Long-Term Advance – SIBILA. Development of an Econometric Model for the Impact Assessment of the Structural and Cohesion Funds of the European Union Under Project No. 0018-ЦИО-3.2, funded under the Technical Assistance Operational Programme (*in Bulgarian*).

Trón, Z. (2009). Evaluation Methods of European Regional Policy and Reasons for Different Outcomes. The Romanian Economic Journal, Year XII, N 32 (2).

1.VI.2017

Калина Дурова*

ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ФОНДОВЕТЕ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ ВЪРХУ ИКОНОМИКИТЕ НА СТРАНИТЕ ОТ ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА

Анализирано е въздействието на дела на усвояемост на фондовете на Европейския съюз върху темпа на краткосрочния икономически растеж, нормата на заетост и нормата на безработицата в страните от Централна и Източна Европа през периода 2008-2015 г. Използван е регресионен анализ на панелни данни по метода на най-малките квадрати. Резултатите от изследването показват, че процентът на усвояемост на европейските средства не оказва статистически значим ефект върху темпа на краткосрочния икономически растеж и нормата на заетост в държавите от този регион, но влияе върху нормата на безработица в тях.¹

JEL: F15; F43; O47; E23

Ключови думи: нови страни-членки; фондове на Европейския съюз; икономически растеж; заетост; безработица

Обект на изследване са европейските фондове в Централна и Източна Европа (ЦИЕ), а предмет – краткосрочното им въздействие върху икономиките на новите страни-членки (НСЧ) през периода 2008-2015 г. Използваните методи на изследване включват теоретично обобщаване, сравнителен анализ, регресия на панелни данни по метода на най-малките квадрати (МНМК) и формулиране на препоръчителни политики и мерки за максимизиране на ползата от еврофондовете за икономиките на страните от ЦИЕ.

Преглед на литературата

В икономическата литература съществуват проучвания за ефективността на политиките на Европейския съюз и тяхното влияние върху икономическите различия. Според изследване на Institute for International Economics (2007) от опита на ЕС в това отношение през периода 1986-2004 г. могат да се извлекат следните поуки:

* Докторант в ЮЗУ „Неофит Рилски“, катедра „Финанси и отчетност“, kalina_durova@swu.bg

¹ Kalina Durova. THE IMPACT OF EUROPEAN UNION FUNDS ON THE ECONOMIES OF THE CENTRAL AND EASTERN EUROPEAN COUNTRIES. *Summary:* The impact of the rate of absorption of EU funds on the rate of short-term economic growth, the rate of employment and the unemployment rate in the countries in Central and Eastern Europe in the period 2008-2015 is analyzed. A regression analysis of panel data is performed, following the least squares method (LSM). The results of the analysis show that the rate of absorption of EU funds has no statistically significant effect on the rate of short-term economic growth and the employment rate in the countries of this region, but that it affects the unemployment rate in them. *Keywords:* new Member States; European Union funds; economic growth; employment; unemployment.

1. *Декларация на целите.* Ясното заявяване на целите е необходимо, но не е достатъчно за изграждането на общност от нации.

2. *Ограничаване на институциите.* ЕС е създал много наднационални институции, но инерцията и различните интереси за влияние правят всякакви промени в тези институции много трудни.

3. *Конвергенция и условност.* За да се стимулират държавите-получатели на финансови средства да осъществяват подходящи икономически политики и да създадат политически структури, които ще позволят възможно най-доброто изразходване на средствата, е необходимо да се използват единният пазар, чуждестранните инвестиции и финансовата помощ от ЕС.

4. *Най-добрите проекти за регионално подпомагане.* ЕС е финансирал всякакъв вид проекти чрез множество канали, но анализаторите се обединяват около становището, че средствата се използват най-ефективно при проекти, свързани с инфраструктура и с по-високи нива на образование.

5. *Емиграция.* Един от ефектите от конвергенцията в доходите и социалните политики през периода 1986-2004 г. е спадането на нивото на емиграция от бедните страни и региони в ЕС. Редуцирането на неравенствата намалява натиска за емигриране.

6. *Ограничаване на нестабилността.* Богатите държави трябва да намерят начини за смекчаване на колебанията, които изживяват по-бедните икономики. Изследване на Martin (1998) открива по-голяма нестабилност сред по-слабо развитите членове на интеграционната общност. За да се защитят бедните държави от валутнокурсони кризи, е целесъобразно да се използват координиране на макроикономическата политика, финансови буфери и суапови споразумения.

7. *Нарастващо неравенство сред „успешните“ бедни държави.* В много случаи бързата интеграция съвпада с увеличаващо се неравенство между регионите в бедните държави. Причината не е, че тези страни стават по-бедни, а че проспериращите региони, свързани с ЕС чрез износ и входящи потоци от инвестиции, напредват рязко в своето развитие.

8. *Фондове за богатите и различия между регионите.* Повече от половината от всички Структурни фондове на ЕС през периода 1986-2004 г. са насочени към бедните региони на богатите страни. Във връзка с това е препоръчително делът на средствата за по-богатите държави да бъде намален.

Pienkowski и Berkowitz (2015) обобщават иконометричните оценки за въздействието на кохезионната политика върху икономическия растеж и релеванността им от гледна точка на стратегите на икономическата политика. Авторите отправят следните препоръки за повишаване на релеванността на емпиричните изследвания за провежданите политики:

- да се подобри качеството на използваните данни при иконометричния анализ;
- да се разшири обхватът на проучванията;

- да продължат усилията за подобряване на методологията на изследванията;
- да се подобри връзката между иконометричния анализ и изводите за кохезионната политика (КП), извлечени от тези изследвания;
- да бъдат по-ясно обяснени резултатите от регресиите и техните ограничения;

- да се използват и други показатели за анализ освен растежа на БВП.

Dumčiuvienė и Bartkutė (2012) проучват преразпределителната роля на КП и въздействието ѝ върху икономиката на Литва. Според тях задълбоченото изследване на усвояването на европейските фондове и техните ефекти може да бъде начин за решаване на най-острите икономически проблеми на Литва и на останалите бивши социалистически страни – младежка безработица, емиграция, неравномерно разпределение на доходите и др.

Becker и Egger (2010) използват данни за 1282 NUTS 3 региона в Европа и три програмни периода (1989-1993 г., 1994-1999 г. и 2000-2006 г.), за да оценят въздействието на трансферите от европейските Структурни фондове върху заетостта и средногодишния растеж на БВП на човек от населението на тези региони. Те установяват слаб положителен ефект на Структурните фондове върху регионалния растеж на БВП и заетостта.

Albulescu и Goyeau (2013) използват анализ на панелни данни, за да оценят влиянието на процента на усвояемост на европейските фондове върху краткосрочния икономически растеж в държавите-членки на ЕС. Те стигат до заключението, че процентът на усвояемост при фондовете за растеж и заетост и при фондовете за развитие на селските райони не оказва ефект върху краткосрочния икономически растеж.

Mohl и Hagen (2011) анализират въздействието на Структурните фондове на ЕС върху заетостта, използвайки панелни данни за 130 европейски NUTS 3 региона за периода 1999-2007 г. Те правят извода, че в най-голяма степен от тези фондове се облагодетелства висококвалифицираното население.

Shankar и Shah (2009) разглеждат влиянието на политиките на ЕС за регионално развитие, за да извлекат от тях поуки за други държави, преследващи сходни цели. Те заключават, че политиките, които служат за създаване на вътрешен общ пазар чрез подпомагане на по-бедните региони да се интегрират в по-големите национални и глобални икономики, имат най-съществен потенциал за постигане на регионална подходна конвергенция. Авторите смятат, че главни приоритети на политиката за регионално развитие трябва да бъдат премахването на бариерите пред търговията и движението на производствените фактори, както и осигуряването на засилен достъп до информация и технология на изоставащите региони.

Според Becker (2012) регионите с ниско равнище на образование и лошо управление не успяват да използват добре трансферите от ЕС, което показва нуждата от известна степен на условност при отпускането на бъдещи трансфери. Той изтъква, че за Структурните фондове на ЕС повече средства не

означават по-голям растеж – достигната е точка, при която възвръщаемостта започва да спада и допълнителните средства не водят до по-висок растеж. Ето защо трансферите за регионите не би трябвало да надвишават максималните желани равнища, за да се избягнат неефективност и злоупотреби с финансови средства.

В доклада на KPMG от 2014 г. е анализирано използването на европейските фондове в ЦИЕ за периода 2007-2013 г. Посочва се, че след присъединяването на страните от този регион към ЕС съфинансирането от Съюза се превръща в ключов фактор за тяхното развитие, както и че Структурните и Кохезионният фондове на ЕС благоприятстват регионалното сближаване.

Aiello и Pupo (2009) проучват ефективността на кохезионната политика в Италия и териториалните ефекти на разходите на ЕС за периода 1996-2007 г. Използваната методология е разширен неокласически модел на растежа, в който Структурните фондове са променлива, обясняваща конвергенцията между италианските региони. Авторите обобщават, че, макар да въздействат повече върху южните, отколкото върху северните и централните региони на страната, тези фондове не са допринесли за намаляване на неравенството между тях.

Изследвайки въздействието на регионалната политика на ЕС върху икономическия растеж и конвергенцията на кохезионните държави с цел да извлече поуки за страните от ЦИЕ, Flores (2007) достига до следните изводи:

- Структурните фондове спомагат за по-висок икономически растеж.
- Регионалната политика на Европейския съюз намалява неравенствата в доходите между европейските региони.
- За страните от ЦИЕ е препоръчително да се наблегне върху контрола и одитирането, за да се осигури прозрачност на използването на средствата и да се избягнат злоупотреби с тях.
- Само Структурните фондове не са достатъчни за генериране на икономически растеж (дори могат да предизвикат деформиране на макроикономическите пропорции) поради изискването проектите, финансирани от регионалната политика на ЕС, да се допълват и подкрепят от частни и публични инвестиции от държавата-реципиент.

Becker et al. (2012) анализират степента, в която задачата за стимулиране на растежа в целевите региони е постигната с отпуснатите средства, и дали по-големи трансфери генерират по-силен растеж, или не. Заключениета им са, че в общи линии, трансферите на ЕС спомагат за по-бърз растеж в регионите-реципиенти, но в 36% от тях интензитетът на трансферите надвишава агрегираното равнище на максимална ефективност, а в 18% намаляването на трансферите не би понижило растежа. Според авторите известно преразпределяне на средствата между целевите региони би довело до по-висок агрегиран растеж в ЕС и би могло да предизвика по-бърза конвергенция.

Villaverde и Maza (2013) проучват доколко регионалните различия в ЕС зависят от използваните измерители и показатели. Те стигат до извода, че раз-

личните измерители за неравенствата предават една и съща информация – значително намаляване на регионалните различия в ЕС-27 през периода 1995-2007 г. Що се отнася до индикаторите за развитие, регионалните вариации в развитието, какъвто и показател да се използва, са тясно свързани с вариациите в БВП на човек от населението.

Bostashvili (2009) тества и открива статистически доказателства в подкрепа на хипотезата, че е възможно Структурните фондове да имат различен ефект върху различните типове региони, т.е. директната изгода за периферните региони може да бъде малка в сравнение с ползата от ефектите на преливане, която те получават от растежа на съседните региони в сърцевината на ЕС.

Maza и Villaverde (2015) предлагат нов начин за измерване на атрактивността на регионите в Европейския съюз за преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ). Резултатите от изследването показват значителна разнородност от гледна точка на тяхната привлекателност за ПЧИ.

Maza и Villaverde (2011) проучват дали дефинирането на регионите оказва въздействие върху ефективността на регионалната политика на ЕС. Повечето изследвания определят регионите на базата на нормативни (административни) критерии, въпреки че според някои учени това може да доведе до подвеждащи изводи. Ето защо авторите препоръчват регионалната политика да се осъществява на основата на функционални (градски), а не на административни региони.

Zaleski et al. (2014) разработват методология за оценка на регионалната ефективност на КП на ЕС при различни сценарии на развитие. Очаква се ориентираният към иновации евространства да имат най-голямо въздействие върху социално-икономическото развитие на региона, но само ако бъдат допълнени от национални (публични и частни) инвестиции.

Zaman и Georgescu (2014) проучват макроикономическото въздействие на Структурните и Кохезионния фондове (СКФ) на ЕС върху Румъния, като извършват международни сравнения с останалите страни от ЦИЕ. Отпуснатите на страната 5,1 млрд. EUR за периода 2007-2013 г. представляват само 0,6% от БВП и 2% от брутното фиксирано капиталонакопаване на страната. Авторите посочват, че главните макроикономически индикатори като заетост, чуждестранни инвестиции, външен и публичен дълг са се влошили през този период, а усвояването на фондовете не е успяло да противодейства на тези негативни тенденции, главно поради устойчивостта на кризисните ефекти. Те изтъкват, че за периода 2014-2020 г. се очаква усвоените уроци от предишния програмен период, съобразяването с икономическите слабости на Румъния и подобряването на международната икономическа среда да доведат до значително подобряване на усвояемостта на СКФ и на тяхното макроикономическо въздействие.

Rodríguez-Pose (2010) изследва от теоретична гледна точка въпроса дали институциите имат значение за регионалното развитие в ЕС и ако да, как може институционалното измерение да бъде интегрирано в усилията за регионално развитие в Европа. Той констатира, че докато ролята на местните институции

е ключова за икономическото развитие и като средство за определяне на възвръщаемостта на европейските политики за регионално развитие, създаването на базирана върху институциите обща стратегия за регионално развитие вероятно ще бъде затруднено от липсата на дефиниция за адекватни, солидни и ефективни институции сред регионите в ЕС.

Rubio (2015) анализира връзката между регионалната интеграция и социалната кохезия в контекста на опита на ЕС. Съюзът традиционно се смята за модел за регионална интеграция за останалите региони в света, но според автора от начина, по който той се справя с проблемите на социалното сближаване, могат да се направят следните обобщения:

- Първо, *историята на европейския проект показва, че регионалната интеграция трудно може да се ограничи до икономическото измерение*. Решението за интегриране на национални икономики, дори в скромна степен, има ефекти на преливане върху други, неикономически области. За да се гарантира, че интеграционният процес ще облагодетелства всички държави и мнозинството от техните граждани, са необходими хармонизация на политиките и конвергенция.

- Второ, освен икономическата рационалност *това, което обяснява огромната ангажираност на ЕС в социалната област през годините, е силната привързаност на европейските граждани към техните системи за социална защита и към регулирания модел на пазарен капитализъм*.

- Трето, *наднационалните интервенции в социалната сфера трябва да бъдат съвместими със съществуващите различни предпочитания за социална политика и национални системи за социална защита*. Ето защо е най-целесъобразно да се използват „меки“ форми на управление и диференциация.

- Четвърто, щом проектът за регионална интеграция достигне определена степен на зрялост и започне да оказва въздействие чрез ефекти на преливане върху други области (като фискална политика или системите за социална защита), е важно гражданите да бъдат включени в него. Европейският процес дълго време еволюира като управляван от елита проект в контекста на безразличното европейско обществено мнение. В наши дни от *ключово значение за бъдещето на ЕС е обществото да се убеди в ползата от членството в него, както и да се даде право на глас на гражданите в процеса на европейска интеграция*.

Schmidt (2014) се опитва да преосмисли теоретичните основи на регионалната политика на ЕС от икономическа гледна точка. В своя анализ той приема, че икономическата система е преобладаващо неравновесна и поставя под съмнение ефективността на тази политика, тъй като според него тя се базира на погрешни теоретични основания. Авторът предлага сериозни промени в регионалната политика на ЕС с оглед на отчитането на неравновесния характер на икономическата система.

Изследване на Европейската комисия (European Commission, 2008) проучва нагласите към регионалната политика на ЕС на над 27 хил. случайно избрани

граждани на възраст над 15 години. От проведената във връзка с това анкета могат да се направят следните изводи:

- Колкото е по-голям броят на регионите, имащи право на финансова подкрепа от ЕС в дадена държава, толкова по-висока е информираността на респондентите в нея за регионалната помощ на Съюза.

- Най-важният източник на информация, от който гражданите на ЕС научават за регионалната му политика, е телевизията.

- Участниците в анкетата са почти единодушни в одобрението си към концентрирането на регионалната политика на ЕС върху най-бедните региони. Мнозинството от тях обаче са на мнение, че подкрепата не трябва да се фокусира единствено върху такива региони, а бенефициенти трябва да бъдат всички региони.

- Гражданите искат главни приоритети на регионалната политика на ЕС да станат образователните, здравните и социалните проблеми, както и опазването на околната среда, следвани от развитието на бизнеса и на инфраструктурата.

- Повечето от анкетираните са доволни от прилагането на принципа на субсидиарността при осъществяването на регионалната политика на ЕС. Осем от десет анкетирани подкрепят факта, че тя предоставя на държавите-членки и на регионите правото да определят своите собствени стратегии и проекти.

- Около осем от всеки десет запитани приветстват участието на местните бизнес-асоциации, профсъюзите и неправителствените организации, защитаващи равните възможности и околната среда, в процеса на подбор на проектите.

- Респондентите не се съмняват, че в бъдеще глобализацията, климатичните и демографските промени трябва да бъдат отразени в регионалната политика на ЕС. 84% от тях искат това, докато 11% не виждат никаква роля на регионалната политика на ЕС в тези области.

Paliova и Lybek (2014) анализират подкрепата за България от Структурните и Кохезионния фондове на ЕС през периода 2007-2013 г. Според авторите ниският процент на усвояемост на средствата от ЕС у нас е смекчен от нарастването на авансовите плащания, прилагането на електронни процедури за кандидатстване и отчетност, опростяването и унифицирането на тръжните процедури и засилването на ролята на международните финансови институции и на банките в подготовката, оценката и мониторинга на проектите. Оценени са възможното въздействие на еврофондовете върху растежа и потенциалния БВП, както и рисковете от слаба усвояемост и са отправени препоръки за подобряване на усвояването на евросредствата през следващия програмен период 2014-2020 г.

Ivanova (2012) разглежда ефективността на регионалната политика на ЕС в България. Използвайки като методология казусно изследване, тя идентифицира причините за ниската ефективност на регионалната политика на Съюза в нашата страна и прави препоръки за повишаване на тази ефективност.

Хаджиниколов (2014) проучва въздействието на кохезионната политика на ЕС и регионалните различия в България. Отчитайки слабостите през 2007-2013 г., той отправя някои препоръки за програмния период 2014-2020 г.:

- да се постигне по-голяма интегрираност в кохезионните мерки на регионално равнище;
- да се осъществи по-добър географски баланс на инвестициите;
- да се създаде аналитично звено за оценка на социално-икономическото въздействие на КП на ЕС от позицията на дефинираните цели, а не от гледна точка на усвоените средства и изпълнените дейности, за да има по-голям социално-икономически ефект от разходването на евросредствата.

Сред разработките на български автори по изследвания проблем могат да бъдат открити също Ganev et. al. (2011), Стоилова (2014), Тодоров (2015) и др.

Систематизация на прегледаните литературни източници

Прегледаните литературни източници могат да се класифицират според различни критерии – методи на изследване, териториален и времеви обхват, изводи и препоръки и т.н.

Според методите на изследване могат да бъдат обособени две големи групи: теоретични и емпирични изследвания. В първата група могат да бъдат включени проучванията на Institute for International Economics (2007), Manzella и Mendez (2009), Shankar и Shah (2009), Rodríguez-Pose (2010), Rubio (2015), Schmidt (2014). Към емпиричните изследвания могат да бъдат причислени анализите на Paliova и Lybek (2014), Maza и Villaverde (2011), Dumciuvienė и Bartkute (2012), Becker и Egger (2010), Albulescu и Goyeau (2013), Aiello и Pupo (2009), Mohl и Hagen (2011), European Commission (2008), Ivanova (2012), Becker (2012), KPMG (2014), Becker et al. (2012), Flores (2007), Zaleski et al. (2014), Villaverde и Maza (2013), Bostashvili (2009), Maza и Villaverde (2015), Zaman и Georgescu (2014), Хаджиниколов (2014).

Проучването на Pienkowski и Berkowitz (2015) заема междинно място между теоретичните и емпиричните изследвания, защото по своята същност представлява теоретично обобщение на емпирични анализи за въздействието на фондовете на ЕС върху регионалните различия.

Според териториалния обхват литературните източници могат да бъдат разделени на изследвания върху (регионите на) една държава и проучвания върху (регионите на) множество държави. В първата група попадат Paliova и Lybek (2014), Хаджиниколов (2014), Ivanova (2012), Aiello и Pupo (2009), Dumciuvienė и Bartkute (2012), Zaleski et al. (2014), Zaman и Georgescu (2014), а във втората – Albulescu и Goyeau (2013), Maza и Villaverde (2011), Pienkowski и Berkowitz (2015), Becker и Egger (2010), Mohl и Hagen (2011), European Commission (2008), Becker (2012), KPMG (2014), Becker et al. (2012), Flores (2007),

Villaverde и Maza (2013), Bostashvili (2009), Maza и Villaverde (2015), Institute for International Economics (2007), Manzella и Mendez (2009), Shankar и Shah (2009), Rodríguez-Pose (2010), Rubio (2015), Schmidt (2014).

Времевият обхват на разгледаните литературни източници варира в широки граници:

- 2007-2013 г. при Paliova и Lybek (2014), Dumciuvienė и Bartkute (2012), Albuлесcu и Goyeau (2013), Ivanova (2012), Becker (2012), KPMG (2014), Zaleski et al. (2014), Zaman и Georgescu (2014), Хаджиниколов (2014);
- 1995-2006 г. при Maza and Villaverde (2011);
- 1989-2006 г. при Becker и Egger (2010);
- 1996-2007 г. при Aiello и Pupo (2009);
- 1999-2007 г. при Mohl и Hagen (2011);
- 1994-2006 г. при Becker et al. (2012);
- 1995-2004 г. при Flores (2007);
- 1995-2007 г. при Villaverde и Maza (2013);
- 1995-2009 г. при Bostashvili (2009);
- 1992-2006 г. при Institute for International Economics (2007);
- 1957-2013 г. при Manzella и Mendez (2009), Shankar и Shah (2009), Rodríguez-Pose (2010), Rubio (2015), Schmidt (2014).

Относно времевия обхват могат да се направят следните изводи:

- Теоретичните изследвания се стремят да обхванат периода от подписването на Римския договор (1957 г.) до момента на тяхното извършване.
- Изследванията, засягащи новите страни-членки (НСЧ), са за времето от 2007 до 2013 г., тъй като те се присъединяват към Европейския съюз през 2004, 2007 и 2013 г. и за по-ранни периоди липсват данни.
- Изследванията, свързани със старите членки на ЕС, се отнасят до периоди до 2007 г. вкл., тъй като след присъединяването на НСЧ основната част от СКФ се насочва към тези държави.

Според съдържанието се в тях изводи и препоръки разгледаните литературни източници могат да се разделят няколко групи:

- проучвания, според които регионалната политика на ЕС и усвояването на евросредствата от държавите-членки са ефективни, постигат своите цели и поради тази причина не съществува нужда от внасяне на значителни промени в тях. Тук се включват Mohl и Hagen (2011), European Commission (2008), Villaverde и Maza (2013);
- анализи, според които регионалната политика на ЕС и усвояването на евросредствата от държавите-членки са неефективни и трябва да бъдат съществено реформирани. В тази група попадат Paliova и Lybek (2014), Maza и Villaverde (2011), Dumciuvienė и Bartkute (2012), Albuлесcu и Goyeau (2013), Aiello и Pupo (2009), Ivanova (2012), Bostashvili (2009), Zaman и Georgescu (2014), Rodríguez-Pose (2010), Schmidt (2014);

• изследвания, според които регионалната политика на ЕС има положителен ефект върху регионалните различия и този ефект може да бъде засилен чрез внасяне на умерени модификации в нея, например Becker и Egger (2010), Becker (2012), KPMG (2014), Becker et al. (2012), Zaleski et al. (2014), Хаджиниколов (2014), Institute for International Economics (2007), Manzella и Mendez (2009), Shankar и Shah (2009), Rubio (2015).

Между отделните автори няма консенсус по въпроса за ефективността на регионалната (кохезионната) политика на ЕС. Срещат се различни мнения – от хвалебствия за високата ефективност на тази политика в намаляването на регионалните различия до унищожителни критики за неразумно изразходване на огромни средства с нулев резултат. Налице са и умерени мнения между двете крайности, според които регионалната политика на ЕС има умерени положителни ефекти, които могат да бъдат засилени с подходящи реформи.

Емпирично изследване на въздействието на фондовете на ЕС върху икономиките на страните от ЦИЕ

Методология на емпиричното изследване

Тук е използвана методологията регресионен анализ на панелни данни по метода на най-малките квадрати (МНК). Оценени са уравненията:

$$(1) \quad GDPGR_{ij} = a_0 + a_1 * GDPGR_{ij}(-1) + a_2 * EUFAR_{ij} + a_3 * ESI_{ij} + a_4 * EUAVGDPGR_j + a_5 * EUFGDP_{ij} + u_{ij}$$

$$(2) \quad EMPLR_{ij} = b_0 + b_1 * EMPLR_{ij}(-1) + b_2 * EUFAR_{ij} + b_3 * ESI_{ij} + a_4 * EUAVGDPGR_j + a_5 * EUFGDP_{ij} + u_{ij}$$

$$(3) \quad UNEMPLR_{ij} = c_0 + c_1 * UNEMPLR_{ij}(-1) + c_2 * EUFAR_{ij} + c_3 * ESI_{ij} + c_4 * EUAVGDPGR_j + c_5 * EUFGDP_{ij} + u_{ij}$$

където: $GDPGR_{ij}$ е темпът на растеж на реалния БВП в държава i през година j спрямо предходната година $j-1$; $EMPLR_{ij}$ – нормата на заетост в държава i през година j ; $UNEMPLR_{ij}$ – нормата на безработица в държава i през година j ; $EUFAR_{ij}$ – дялът на усвояване на средствата по ЕФРР, КФ и ЕСФ в държава i през година j ; ESI_{ij} – индикатор за нагласите на стопанските агенти (Economic Sentiment Indicator) в държава i през година j ; $EUAVGDPGR_j$ – средният темп на растеж на реалния БВП в ЕС през година j ; $EUFGDP_{ij}$ – съотношението на усвоените евросредства към реалния БВП в държава i през година j ; a_0, b_0, c_0 – свободни членове; $a_1, a_2, a_3, a_4, a_5, b_1, b_2, b_3, b_4, b_5, c_1, c_2, c_3, c_4, c_5$ – регресионни коефициенти; u_{ij} – смущения.

В уравнения (1), (2) и (3) е включен набор от контролни променливи, за да се отчетат различни ефекти, свързани с международната икономическа среда или с особената ситуация в дадена страна (вж. табл. 1). Променливата, която представлява интерес в изследването, е процентът на усвояемост на евросредствата.

Таблица 1

Описание на независимите променливи в уравнения (1), (2) и (3)

Независими променливи	Обяснение	Очакван знак
<i>EUFAR</i>	Процентът на усвояемост на евросредствата по ЕФРР, КФ и ЕСФ се изчислява като съотношение между изплатените средства за съответната година и предварително определените средства за програмния период за съответната държава. Очаква се положителен знак на тази променлива в уравненията за икономическия растеж и заетостта и отрицателен в уравнението за безработицата, тъй като държавите с по-добър административен капацитет могат да привличат повече средства и да подкрепят икономическото си възстановяване.	Положителен (+) в уравнения (1) и (2) Отрицателен (-) в уравнение (3)
<i>ESI</i>	Индикатор за нагласите на стопанските агенти, изчисляван от ЕК за всяка държава. Когато <i>ESI</i> се повишава, общите възприятия на инвеститорите за икономическата ситуация се подобряват. Ниските равнища на този показател имат неблагоприятно въздействие върху инвестициите и потреблението и възпрепятстват икономическото възстановяване.	Положителен (+) в уравнения (1) и (2) Отрицателен (-) в уравнение (3)
<i>EUAVGDPGR</i>	Среден растеж на реалния БВП в ЕС спрямо предходната година. Този показател отчита общата икономическа ситуация в Съюза и се асоциира с международната стопанска конюнктура.	Положителен (+) в уравнения (1) и (2) Отрицателен (-) в уравнение (3)
<i>EUFGDP</i>	Съотношение между усвоените евросредства и реалния БВП. Може да се приеме за макроикономически абсорбционен капацитет.	Положителен (+) в уравнения (1) и (2) Отрицателен (-) в уравнение (3)

Източник. Собствени изчисления.

Данни, използвани в емпиричното изследване

Данните за изчисленията на показателите са от доклада на KPMG (2016) и от Eurostat. Използвани са годишни данни за периода 2008-2015 г. Периодът на изследване се различава от програмния (2007-2013 г.), тъй като реалното изплащане на средства през програмния период започва през 2008 г. и завършва през 2015 г.

Дескриптивната статистика на променливите от уравнения (1), (2) и (3) е представена в табл. 2. През периода 2008-2015 г. икономическият растеж в НСЧ варира от -14,50 до 8,50% и има средна стойност 1,03%. Средният икономически растеж в ЕС е в интервала от -4,40 до 2,20% със средна стойност 0,41%. Годишната усвояемост на еврофондовете в НСЧ се променя от 0 до 32% и е средно 11,91%. Индикаторът за нагласите на стопанските агенти има минимална стойност 74,33 и максимална 113,58, а средната му стойност е 96,65. Нормата на заетост варира от 59,90 до 77,10% и е средно 67,72%. Нормата на безработица се движи от 4,40 до 19,50%, а средната стойност е 9,80%. Съотношението между усвоените евросредства и БВП е с минимална стойност 0,00%, максимална 2,20% и средна 0,41%.

Таблица 2

Дескриптивна статистика на променливите в уравнения (1), (2) и (3)

	<i>GDPGR</i> , %	<i>EMPLR</i> , %	<i>UNEMPLR</i> , %	<i>EUFAR</i> , %	<i>ESI</i>	<i>EUAVGDPGR</i> , %	<i>EUFGDP</i> , %
Средна стойност	1,03	67,72	9,80	11,91	96,65	0,41	2,20
Максимална стойност	8,50	77,10	19,50	32,00	113,58	2,20	5,96
Минимална стойност	-14,80	59,90	4,40	0,00	74,33	-4,40	0,00
Станд. отклонение	4,44	3,94	3,38	6,46	8,62	2,04	1,30
Брой наблюдения	80	80	80	80	80	80	80

Източник: Собствени изчисления.

Анализът на панелните данни продължава с тестове за стационарност (вж. табл. 3). Резултатите сочат, че има основание да се приеме алтернативната хипотеза за отсъствие на единичен корен и за стационарност на всички променливи при критично равнище на значимост 5%.

Таблица 3

Тестове за стационарност

Вид тест, вероятност	<i>GDPGR</i>	<i>EMPLR</i>	<i>UNEMPLR</i>	<i>EUFAR</i>	<i>ESI</i>	<i>EUAVGDPGR</i>	<i>EUFGDP</i>
Levin, Lin & Chu t	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,97
Breitung t-stat	0,08	1,00	1,00	-	0,39	0,03	-
Im, Pesaran and Shin W-stat	0,01	0,02	0,05	0,10	0,03	0,00	0,65
ADF – Fisher Chi-square	0,00	0,00	0,00	0,01	0,00	0,00	0,08
PP – Fisher Chi-square	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Източник: Собствени изчисления.*Резултати от емпиричното изследване*

Панелът, използван в изследването, е силно балансиран (т.е. в него няма липсващи стойности за нито една от променливите). Резултатите от оценката на уравнение (1) по МНМК са представени в табл. 4.

Таблица 4

Оценки на параметрите на уравнение (1) за периода 2008-2015 г.

Параметър	Оценка	Стандартна грешка	t-отношение	Вероятност
Свободен член	-28,56	6,13	-4,66	0,00
<i>GDPGR</i> (-1)	0,16	0,07	2,19	0,03
<i>EUFAR</i>	0,02	0,10	0,20	0,84
<i>ESI</i>	0,32	0,07	4,68	0,00
<i>EUAVGDPGR</i>	0,73	0,26	2,78	0,00
<i>EUFGDP</i>	-0,67	0,50	-1,35	0,18

Източник: Собствени изчисления.

Върху краткосрочния икономически растеж на НСЧ (*GDPGR*) през разглеждания период оказват въздействие темпът на растеж през предходната година *GDPGR*(-1), нагласите на стопанските агенти *ESI* и международната сто-

панска конюнктура *EUAVGDPGR*. Тези променливи са статистически значими при критично равнище на значимост 5%. Процентът на усвояване на евро-фондовете *EUFAR* и макроикономическият абсорбционен капацитет *EUFGDP* не са статистически значими и не оказват влияние върху краткосрочния икономически растеж.

Знаците на статистически значимите регресионни коефициенти са положителни и съответстват на теоретичните очаквания. Стойността от 0,16 на коефициента пред *GDPGR*(-1) показва, че 1% изменение в темпа на икономически растеж на НСЧ през предходната година води при равни други условия до 0,16% промяна в темпа на икономическия им растеж през текущата година в същата посока. Стойността от 0,32 на коефициента пред *ESI* сочи, че изменение на индекса за нагласите на стопанските агенти с една единица предизвиква при равни други условия 0,32% промяна в темпа на икономически растеж на НСЧ в същата посока. Стойността от 0,73 на коефициента пред *EUAVGDPGR* означава, че изменение на средния темп на икономически растеж в ЕС с 1% предизвиква при равни други условия 0,73% промяна в темпа на икономически растеж на НСЧ в същата посока.

Стойността на коефициента на детерминация (0,77) показва, че 77% от измененията в темпа на краткосрочния икономически растеж на НСЧ могат да бъдат обяснени с измененията в нагласите на стопанските агенти и в международната стопанска конюнктура, както и с темпа на растеж през предходната година. Вероятността на F-отношението (0,00) показва, че се потвърждава алтернативната хипотеза за адекватност на използвания модел при равнище на значимост 0,05. Трябва да се направи задължително уточнението, че това не означава, че моделът е най-добрият възможен, а просто, че отразява адекватно връзката между зависимата и независимите променливи.

Резултатите от оценката на уравнение (2) по МНМК са представени в табл.

5.

Таблица 5

Оценки на параметрите на уравнение (2) за периода 2008-2015 г.

Параметър	Оценка	Стандартна грешка	t-отношение	Вероятност
Свободен член	-10,13	4,51	-2,25	0,03
<i>EMPLR</i> (-1)	0,83	0,05	17,67	0,00
<i>EUFAR</i>	0,09	0,06	1,44	0,16
<i>ESI</i>	0,23	0,04	6,04	0,00
<i>EUAVGDPGR</i>	-0,28	0,14	-2,01	0,05
<i>EUFGDP</i>	-0,58	0,30	-1,91	0,06

Източник: Собствени изчисления.

Върху нормата на заетост в НСЧ (*EMPLR*) през периода 2008-2015 г. оказват влияние нормата на заетост през предходната година *EMPLR*(-1), нагласите на стопанските агенти *ESI*, международната стопанска конюнктура *EUAVGDPGR* и макроикономическият абсорбционен капацитет *EUFGDP*. Тези променливи са статистически значими при критично равнище на значимост 10%.

Процентът на усвояване на еврофондовете *EU FAR* не е статистически значим и не оказва влияние върху нормата на заетост.

Знаците на коефициентите пред *EMPLR(-1)* и *ESI* са положителни и съответстват на теоретичните очаквания. Стойността от 0,83 на коефициента пред *EMPLR(-1)* показва, че 1% изменение в нормата на заетост в НСЧ през предходната година води при равни други условия до 0,83% промяна в нормата на заетост в тези държави през текущата година в същата посока. Стойността от 0,23 на коефициента пред *ESI* сочи, че изменение на индекса за нагласите на стопанските агенти с една единица предизвиква при равни други условия 0,23% промяна в нормата на заетост в НСЧ в същата посока.

Знаците на коефициентите пред *EUFGDP* и *EUAVGDPGR* са отрицателни, което противоречи на теоретичните очаквания. Стойността от -0,28 на коефициента пред *EUAVGDPGR* означава, че изменение на средния темп на икономически растеж в ЕС с 1% предизвиква при равни други условия 0,28% промяна в нормата на заетост в НСЧ в обратната посока. Стойността от -0,58 на коефициента пред *EUFGDP* показва, че изменение на абсорбционния капацитет с 1% предизвиква при равни други условия 0,58% промяна в нормата на заетост в НСЧ в обратната посока.

Стойността на коефициента на детерминация (0,85) показва, че 85% от измененията в нормата на заетост в НСЧ могат да бъдат обяснени с промените в нагласите на стопанските агенти, в международната стопанска конюнктура, в нормата на заетост в НСЧ през предходната година и в абсорбционния капацитет. Вероятността на F-отношението (0,00) показва, че се потвърждава алтернативната хипотеза за адекватност на използвания модел при равнище на значимост 0,05. Трябва да се направи задължително уточнението, че това не означава, че моделът е най-добрият възможен, а просто, че отразява адекватно връзката между зависимата и независимите променливи.

Резултатите от оценката на уравнение (3) по МНМК са представени в табл.

6.

Таблица 6

Оценки на параметрите на уравнение (3) за периода 2008-2015 г.

Параметър	Оценка	Стандартна грешка	t-отношение	Вероятност
Свободен член	25,43	3,64	6,99	0,00
<i>UNEMPLR(-1)</i>	0,83	0,07	12,46	0,00
<i>EU FAR</i>	-0,13	0,07	-1,81	0,08
<i>ESI</i>	-0,26	0,04	-6,28	0,00
<i>EUAVGDPGR</i>	0,29	0,15	1,97	0,05
<i>EUFGDP</i>	1,05	0,35	2,99	0,00

Източник: Собствени изчисления.

Върху нормата на безработица в НСЧ (*UNEMPLR*) през периода 2008-2015 г. оказват въздействие нормата на безработица през предходната година *UNEMPLR(-1)*, процентът на усвояване на еврофондовете *EU FAR*, нагласите на стопанските агенти *ESI*, международната стопанска конюнктура *EUAVGDPGR* и

макроикономическият абсорбционен капацитет *EUFGDP*. Тези променливи са статистически значими при критично равнище на значимост 10%.

Знаците на коефициентите пред *EUFGDP* и *ESI* са отрицателни и съответстват на теоретичните очаквания. Стойността от -0,13 на коефициента пред *EUFGDP* сочи, че изменение на процента на усвояемост на евросредствата с 1% води до 0,13% промяна в нормата на безработица в обратна посока. Стойността от -0,26 на коефициента пред *ESI* показва, че изменение на индекса на нагласите на стопанските агенти с една единица води до 0,26% промяна в нормата на безработица в обратна посока.

Стойността от 0,83 на коефициента пред *UNEMPLR(-1)* показва, че 1% изменение в нормата на безработица в НСЧ през предходната година води при равни други условия до 0,83% промяна в нормата на безработица в тях през текущата година в същата посока.

Знаците на коефициентите пред *EUFGDP* и *EUAVGDPGR* са положителни, което противоречи на теоретичните очаквания. Стойността от 0,29 на коефициента пред *EUAVGDPGR* означава, че изменение на средния темп на икономически растеж в ЕС с 1% предизвиква при равни други условия 0,28% промяна в нормата на безработица в НСЧ в същата посока. Стойността от 1,05 на коефициента пред *EUFGDP* показва, че изменение на абсорбционния капацитет с 1% предизвиква при равни други условия 1,05% промяна в нормата на безработица в НСЧ в същата посока.

Стойността на коефициента на детерминация (0,79) показва, че 79% от измененията в нормата на безработица в НСЧ могат да бъдат обяснени с промените в процента на усвояемост на еврофондовете, в нагласите на стопанските агенти, в международната стопанска конюнктура, в нормата на заетост в НСЧ през предходната година и в абсорбционния капацитет. Вероятността на F-отношението (0,00) показва, че се потвърждава алтернативната хипотеза за адекватност на използвания модел при равнище на значимост 0,05. Трябва да се направи задължително уточнението, че това не означава, че моделът е най-добрият възможен, а просто, че отразява адекватно връзката между зависимата и независимите променливи.

*

Направеното проучване наподобява изследването на Albulescu и Goyeau (2013) по извода, че върху краткосрочния икономически растеж на НСЧ въздействат нагласите на стопанските агенти и условията на външната икономическа средна, но не и процентът на усвояемост на еврофондовете. Разлика между двете изследвания е, че докато според получените тук резултати икономическият растеж през предходната година влияе върху растежа на НСЧ през текущата година, то при Albulescu и Goyeau (2013) той не оказва статистически значимо въздействие върху краткосрочния икономически растеж в НСЧ.

Резултатите от изследването потвърждават важността на очакванията на стопанските агенти и на външните икономически условия за икономическия растеж, заетостта и безработицата в малките отворени икономики, каквито

са НСЧ. Възможно обяснение за липсата на въздействие на усвояемостта на еврофондовете върху краткосрочния икономически растеж и заетостта е, че усвоените евросредства имат характера на инвестиции, които генерират ефекти в дългосрочен, но не и в краткосрочен период. Интересно е, че процентът на усвояемост на еврофондовете влияе върху нормата на безработица, най-вероятно поради интервенциите на пазара на труда, финансирани чрез ЕСФ. Необходимо е да се уточни, че е възможно резултатите да са повлияни от малкия размер на извадката (80 наблюдения) и от двете кризи (световната финансова и икономическа криза и дълговата криза в Еврозоната).

НСЧ трябва да отчетат факта, че фондовете на ЕС генерират резултати бавно, в дълъг срок и не могат да бъдат използвани като средство за бързо (в кратък срок) икономическо възстановяване. По-доброто управление на евро-средствата е необходимо, но не е достатъчно условие за постигане на икономическо и социално сближаване. Предназначението на еврофондовете и начинът на тяхното използване са други детерминанти на процеса на кохезия, поради което е препоръчително всяка НСЧ ясно да определи приоритетите си за финансиране с евросредства.

През програмния период 2007-2013 г. е проведен сериозен дебат на европейско равнище, засягащ бюджета на ЕС за следващия програмен период 2014-2020 г. и важността на европейските фондове за икономическото възстановяване на НСЧ. Малко на брой проучвания се опитват да оценят въздействието на фондовете на ЕС върху икономическия растеж, предимно на регионално равнище, а ролята на процента на усвояемост на евросредствата за стимулиране на краткосрочния икономически растеж, заетостта и безработицата на макроикономическо равнище остава слабо изследван проблем. Този проблем е важен за НСЧ, тъй като фондовете на ЕС представляват важен източник за финансиране на техните инвестиции.

На базата на резултатите от представения анализ може да се заключи, че за периода 2008-2015 г. няма статистически доказателства за въздействие на процента на усвояемост на евросредствата върху краткосрочния икономически растеж и заетостта на макроикономическо равнище. Въз основа на този извод могат да се отправят следните препоръки:

- НСЧ не трябва да се фокусират единствено върху подобряването на капацитета за усвояване на евросредствата, а и върху преосмисляне на начина на използване на тези средства за стимулиране на икономическия растеж.

- Рисковано е стратегията за икономически растеж да се базира единствено върху инвестиции, финансирани от фондовете на ЕС, без да се осъществяват необходимите структурни реформи за гарантиране на икономическото възстановяване.

Използвана литература:

Стоилова, Д. (2014). Използване на фондовете на Европейския съюз в борбата с бедността в България (2007-2020 г.). – В: Борбата с бедността в

България: макроикономика, етнически аспекти, евроинтеграция, ролята на туризма, гл. 3. Фондация „Фридрих Еберт“, с. 68-104.

Тодоров, И. (2015). Макроикономическа интеграция на страните от Централна и Източна Европа в Европейския съюз. С.: „Авангард Прима“.

Хаджиниколов, Д. (2014). Кохезионната политика на ЕС и регионалните различия в България. MPRA Paper No. 61319.

Aiello, F. and V. Pupo (2009). Structural Funds and Economic Divide in Italy. MPRA Paper N 17853.

Albulescu, C. T. and D. Goyeau (2013). EU Funds Absorption Rate and the Economic Growth. – Timisoara Journal of Economics and Business, Vol. 6(20), p. 153-170.

Becker, S. O. (2012). EU Structural Funds: Do They Generate More Growth? The CAGE–Chatham House Series, N 3, December.

Becker, S. O. and P. H. Egger (2010). Going NUTS: The Effect of EU Structural Funds on Regional Performance. – Journal of Public Economics, Vol. 94, Issues 9-10, October, p. 578-590.

Becker, S. O., P. H. Egger and M. von Ehrlich (2012). Too much of a good thing? On the growth effects of the EU's regional policy. – European Economic Review, Vol. 56, Issue 4, May, p. 648-668.

Bostashvili, D. (2009). Regional Growth and Regional Policies in the European Union. Master's Thesis, Kyiv School of Economics.

Dumciuviene, D. and A. Bartkute (2012). The Distributional Dimension in Economic Integration. – Economics and Management, 17(1), p. 142-155.

Flores, J. M. V. (2007). The impact of EU Regional Policy on economic growth and convergence among cohesion countries: Lessons for the Central and Eastern European Countries. Work from „Industrial Organization and Economic Growth“ area in Economics, 50224910-V. Universidad Complutense de Madrid.

Ganev, K., D. Vasilev, R. Simeonova-Ganeva, P. Chobanov, and S. Tsvetkov (2011). Model for Impact Assessment of The Structural Funds and The Cohesion Fund of The European Union in Bulgaria: User Manual. Sofia, August.

Ivanova, E. (2012). European Union's Regional Policy Effectiveness: The Case of Bulgaria (Master Thesis). University of Twente.

Manzella, G. P. and C. Mendez (2009). The turning points of EU Cohesion policy. Report Working Paper, January.

Martin, R. (1998). Regional Policy in the European Union: Economic Foundations and Reality. Brussels: Centre for European Policy Studies, p. 81-83.

Maza, A. and J. Villaverde (2011). EU regional convergence and policy: Does the concept of region matter? – Journal of Policy Modeling 33, p. 889-900.

Maza, A. and J. Villaverde (2015). A New FDI Potential Index: Design and Application to the EU Regions. European Planning Studies, <http://dx.doi.org/10.1080/09654313.2015.1020771>.

Mohl, P. and T. Hagen (2011). Do EU Structural Funds Promote Regional Employment? Evidence from Dynamic Panel Data Models. ECB Working Paper Series, N 1403/December.

Paliova, I. and T. Lybek (2014). Bulgaria's EU Funds Absorption: Maximizing the Potential! IMF Working Paper WP 14/21.

Pienkowski, J. and P. Berkowitz (2015). Econometric assessment of Cohesion Policy growth effects: How to make them more relevant for policy makers? European Commission, WP 02/2015.

Rodríguez-Pose, A. (2010). Do institutions matter for regional development in the EU? IMDEA Working Paper 2010-02.

Rubio, E. (2015). Regional Integration and Social Cohesion: The European Experience. Jacques Delors Institute Policy Paper 138.

Schmidt, P. (2014). EU Regional Policy: Its Theoretical Foundations and Their Policy Conclusions Revisited. ERSa Conference Paper.

Shankar, R. and A. Shah (2009). Lessons from European Union Policies for Regional Development. World Bank Working Paper WPS 4977, June.

Villaverde, J. and A. Maza (2013). To What Extent Do Regional Disparities on the Measure and Indicator Employed: A Reference to the EU. – *Revista de Economía Mundial*, 34, p. 145-171.

Zaleski, J., J. Kudelko, A. Poproch and Z. Mogila (2014). Alternative scenarios of after-crisis conditions for regional growth in the context of the Cohesion Policy – an example of the Polish region of Warmińsko-Mazurskie, www.sre.wu.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa14/e140826aFinal01294.pdf

Zaman, G. and G. Georgescu (2014). The absorption of EU Structural and Cohesion Funds in Romania: international comparisons and macroeconomic impact. MPRA Paper N 57450.

European Commission (2008). Citizen's Perceptions of EU Regional Policy. Flash Barometer Series N 234.

Eurostat, <http://ec.europa.eu/eurostat>

Institute for International Economics (2007). The European Union and Its „Cohesion” Policies: An Evaluation, https://piie.com/publications/chapters_preview/331/3iie3284.pdf

KPMG (2014). EU Funds in Central and Eastern Europe. Progress Report 2007-2013.

KPMG (2016). EU Funds in Central and Eastern Europe. Progress Report 2007-2015.

20.VI.2017 г.

КОМЕНТАРИ

Проф. д-р Хенрик Егберт*, доц. д-р Теодор Седларски**

ОСНОВИ НА СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИКА: ДЖЕЙМС БЮКЯНЪН И КОНСТИТУЦИОННАТА ИКОНОМИКА

Накратко е представена концепцията на конституционната икономика, която може да се разглежда като подобласт на теорията на общественения избор. Общественият избор и конституционната икономика са тясно свързани с името на Джеймс Бюкянън, който заедно със свои съавтори през 50-те години на миналия век поставя началото на теорията на обществения избор, а през 80-те години – и на конституционната икономика. При последната фокусът е върху избора на правилата, например конституционната рамка на обществото, която структурира социалния ред. Изборът на правила се моделира под формата на актове на размяна в политическия процес.¹

Ключови думи: нова политическа икономия; рационален избор; конституционна икономика; теория на общественения избор; търсене на ренти; Джеймс Бюкянън

Джеймс Бюкянън е сред най-популярните представители на школата на новата политическа икономия (англ. new political economy). Смятан е за един от създателите на теорията на общественения избор (public choice theory) и основател на т.нар. конституционна икономика (constitutional economics). Конституционната икономика анализира политическите правила от икономическа перспектива. Под конституция се има предвид именно йерархичната система от правила в дадено общество. Представеното изследване е фокусирано върху подхода на конституционната икономика, като задачата ни е да скицираме основните характеристики на това съвременно изследователско поле в икономическата наука.

* Университет за приложни науки Анхалт – Бернбург, Германия, henrik.egbert@hs-anhalt.de

¹ Prof. Henrik Egbert, PhD, Assoc. Prof. Teodor Sedlarski, PhD. THE FOUNDATIONS OF CONTEMPORARY ECONOMICS: JAMES BUCHANAN AND CONSTITUTIONAL ECONOMICS. *Summary:* We provide a short introduction into the concept of Constitutional Economics. This approach is a subfield within Public Choice Theory. Public Choice and Constitutional Economics are closely related to the name of James Buchanan who, together with his colleagues, initiated Public Choice Theory in the 1950's and Constitutional Economics in the 1980's. The latter emphasizes the choice of these rules, e.g. the constitutional framework of a society that structures social order. The choice of rules is modeled as acts of exchange in the political process. *Keywords:* new political economy; rational choice; constitutional economics; Public Choice Theory; rent-seeking; James Buchanan.

Конституционната икономика може да се разглежда като подобласт на теорията на обществения (публичния) избор. Докато теорията на публичния избор изследва политическото поведение при дадени правила, конституционната икономика анализира избора на правила за политиката. Наред с това тя разглежда политическия процес като пространство на размяна и свързва тази социална арена с общите принципи на икономическата теория.

Бюкянън и теорията на обществения избор

Джеймс МакГил Бюкянън (James McGill Buchanan, 1919-2013 г.) следва политология и икономика в Тенеси (вж. за кратък биографичен обзор Wagner, 2017, р. 1-24, а за дейността му в младежките години вж. MacLean, 2017, р. 29-44). Продължава университетското си обучение след края на Втората световна война и защитава дисертация по икономика през 1948 г. в Чикагския университет. Сред професорите му в университета са Франк Найт и Милтън Фридман. Особено трайно въздействие върху Бюкянън оказва Найт, който се превръща и в негов ментор. Идеите на Бюкянън са формирани и под влиянието на Кнут Висксел, който формулира принципа на единогласието за ефективността при политическото създаване на правила с повече от двама актьори (Wicksell, 1896). Съгласно този принцип доброволната подкрепа на всички членове на дадена група или поне неотхвърлянето от тяхна страна може да се разглежда като водещо до подобрене на обществените правила. Още през тези ранни години в Чикаго Бюкянън успява да изгради лична дистанцираност както към икономическия елит на американското Източно крайбрежие (срв. с MacLean, 2017, р. 29-32), така и към традиционните икономически подходи за анализ на публичните финанси (Buchanan, 1949; срв. с Wagner, 2017). Именно тази дистанцираност допринася по-късно за развитието на неговата нормативна финансова теория (Pies, 2016; Buchanan, 1987).

След като сменя позиции в няколко университета, Бюкянън е избран за професор в Университета на Вирджиния (1956-1968 г.), а впоследствие остава сътрудник само на Политехническият институт (Virginia Polytech Institute, 1969-1983 г.). По-късно той е назначен за директор на Центъра за изследване на обществения избор в Университета Харис и от 1983 г. до смъртта си е професор в Университета Джордж Мейсън. В Университета на Вирджиния Бюкянън разполага с голяма академична свобода систематично да развива своята изследователска програма, свързана с теорията на обществения избор, в сътрудничество с водещите представители на това ново за 50-те години на XX век научно направление. Поради дългогодишната дейност на Бюкянън в този университет утвърденият с неговото ключово участие подход за икономически анализ на политическите структури става известен като „вирджинска школа“ (*Virginia School*) (срв. с Congleton, 2002; MacLean, 2017, р. 45-56; Wagner, 2017, р. 25-56; Седларски, 2011а).

Подходът на Бюкянън често е интердисциплинарен и ориентиран към обществените науки, което се дължи на първоначалното му образование като политолог, както и на това, че той почти категорично отхвърля чисто математическата позитивна икономика, развивана от Фридман в Чикаго. Бюкянън се застъпва за приложението на икономическите модели в обществено-политически контекст – една от целите му е да обясни смислено политическите процеси и да ги представи като разбираеми и логични. Ето защо неговите приноси са многостранни и покриват съдържателно теми, които се превръщат в сърцевината на теорията на обществения избор (вж. на български език Бюкенен, 1991; Браун, Джаксън, 1998; Седларски, 2013, с. 170-182; Седларски, Димитрова, 2016; Седларски, 2011а; 2011b; срв. с Беев, 2017, с. 9-52).

Към най-важните и най-известните разработки на Бюкянън могат да се причислят публикации по темата за поведението на избирателя, по проблемите, засягащи разкриването на предпочитанията в политическия процес, търсенето на ренти (rent-seeking), данъчното облагане, публичния дълг, растежа на държавните бюджети, дебата около федерализма и училищните такси. Много от тези произведения са написани в сътрудничество с водещи представители на теорията на публичния избор като Джофри Бренан (Geoffrey Brennan), Робърт Толисън (Robert Tollison) и Гордън Тълук (Gordon Tullock) (срв. с юбилейното есе за Бюкянън от Brennan et al., 2002).

През 60-те години на XX век главните представители на вирджинската школа създават научното списание „Обществен избор“ (*Public Choice*), което днес е водещото специализирано издание за т.нар. нова политическа икономия. За да бъде осигурен форум и за конституционната икономика, през 1990 г. започва да излиза и списание „Конституционна политическа икономия“ (*Constitutional political economy*). До края на живота си Бюкянън публикува повече от 20 книги и 200 научни статии в икономически списания (Buchanan, 1999-2002). Сред тях има и изследвания, които попадат в „погранични“ области на икономическата наука – той е критикуван неведнъж² именно за тези неортодоксални икономически разработки.

Мисловният подход на Бюкянън в конституционната икономика е насочен решително срещу някои елементи на традиционната *икономика на благосъстоянието* (*welfare economics*, Buchanan, 1959). Той не изхожда от добро-намерения, т.е. икономически неутрален или алтруистичен, политик. Обратно, както повечето представители на теорията на обществения избор, Бюкянън възприема политиките като рационални и максимизиращи полезността си актьори, които взаимодействат в рамките на политическия процес с други икономически агенти. Всички участници в политическия процес оптимизират изгодата си посредством размяна и правят това доброволно. Задачата на държавата е да координира оптимизирането, така че чрез доброволната раз-

² Оспорвано е например връчването на Нобеловата награда на Бюкянън през 1986 г. за работата му върху колективните решения поради близостта на изследванията му с политологията.

мяна да се стига до желани на колективно ниво резултати (срв. също с Wicksell, 1896). По такъв начин съществува аналогия между политическата сфера и пазарите на блага, където доброволната размяна е игра с положителен резултат за рационалните участници. Централно обстоятелство в моделите на Бюкянън е, че те предвиждат компенсация за извършени услуги и в политическата област и така противостоят на традиционни разсъждения в икономиката на благосъстоянието (Buchanan, 1959).

Разбира се, преследването на собствени интереси от рационалните политици може да доведе до обществено нежелани, т.е. неефекасни, резултати. Примери в това отношение са разходи, разрешени от политици, за да се привлекат гласоподаватели на следващи избори, или общо увеличение на държавните разходи като средство за осигуряване на преизбирането. Така политически обещания, дадени преди или след изборите, могат да доведат до повишаване на разходите много над ефикасното равнище. С това Бюкянън обяснява раздутите и непрекъснато растящи държавни бюджети. Очевидно тази позиция противоречи не само на традиционната икономика на благосъстоянието, която си поставя за цел единствено отстраняването на пазарните дефекти, а и на кейнсианската идея за дефицитното харчене (deficit spending).

Въпреки че идеите на Бюкянън са формирани под силното въздействие на демократичната политическа система на САЩ, допускането за максимизация личната си изгода политик може да бъде подкрепено от емпирични изследвания на поведението на демократично избрани политици по целия свят. Това поведение понякога отговаря на очакванията за добронамерения политик, но често може да бъде определено като търсещо облаги (ренти) или корумпирано. Разбираемо е, че подобно поведение не води до ефикасни резултати. Вследствие от това обществата развиват колективни механизми за възпрепятстването му или най-малкото за неговото ограничаване. По такъв начин фундаменталните правила, по които са организирани обществата, попадат в центъра на икономическия анализ.

Изследването на тези правила е в ядрото на конституционната икономика. Следователно не става въпрос за поведение при предварително зададени правила, а за обществен избор на правила (или на конституция), чрез които се определят подчинените им правила от по-ниско равнище.

Като отправна точка при представянето на конституционната икономика тук ще използваме статията „Областта на конституционната икономика“ (*The Domain of Constitutional Economics*) (вж. Buchanan, 1990; срв. също с Wagner, 2017, p. 57-85; Pies, 2016).

Конституционна икономика

Конституционната икономика търси правилата, които правят възможно подобряването на положението на индивидите в политически организирана група. При това всички правила се изследват от перспективата на тяхното

възникване, налагане и оправдаване на съществуването им. Сравняват се едни с други институционални *рамки* на поведението, т.е. системи от правила или конституции. Допуска се, че членовете на дадена политическа организация *съзнателно* избират сами да си наложат някакъв ред, който поставя *ограничения на действията* им, както и на индивидуалните им възможности за личностно разгръщане (Buchanan, 1990, p. 11).

Както и другите традиционни икономически подходи, конституционната икономика изхожда от методологическия индивидуализъм и от допускането за рационален субект на избора. Предпоставката на методологическия индивидуализъм позволява извеждането на колективни решения от индивидуалния избор. Всяко обществено решение като колективно е сума от всички индивидуални решения. При вземането им икономическите актьори отчитат асиметриите в информацията, очакванията относно поведението на останалите и утвърдените поведенчески норми. Конституционната икономика се различава от общата икономическа теория по обстоятелството, че тук индивидите *избират между различни ограничения*.

Това изглежда контраинтуитивно, тъй като самоограниченията на поведението на пръв поглед противоречат на максимизирането на полезността. Неокласическото допускане, че „повече е по-добре“, се заменя с „ограничението е по-добро“. От гледната точка на конвенционалната икономическа теория, която приема съществуването на екзогенни институции, т.е. правила, и анализира икономическото оптимизиране при дадени предпочитания, изглежда нелогично определен индивид сам да си налага ограничения и да стеснява възможностите си за избор (Buchanan, 1990, p. 2-3). Как може да бъде обяснено това?

Самоналоженото ограничение на поведението може да бъде интерпретирано смислено в контекста на максимизирането на полезността само ако отказът от свобода се схваща като обществена размяна. Такава размяна е налице, когато останалите членове на обществото също се съгласяват да ограничат своята свобода на действие и да прилагат даденото правило, т.е. да се откажат от същите права на свободен избор. Подобно поведение е логично единствено ако предимствата, които един член на обществото получава чрез самоограничаването си, са по-големи, отколкото недостатъците от загубата на свобода на действие. Ако отказът от свобода се възприеме като размяна, ограниченията не са недостатък, а са сходни с благата в традиционната икономика. В общия случай чрез подобна размяна на права на свободно действие може да възникне колективно по-добра ситуация за обществото.

Развитият от Бюкянън модел на политическата размяна може да се разглежда като модел на разменната икономика в смисъла на Еджуорт. Тъй като в конституционната икономика индивидът избира между правила, ограничаващи собствените му действия, тези правила възникват *ендогенно*, т.е. чрез проявен избор. Кой конкретни ограничения избира едно общество, зависи от самото него (срв. с Vanberg, Buchanan, 1989). От основно значение е общест-

веният консенсус относно това кои правила трябва да бъдат в сила, а този консенсус се постига само в (демократичния) политически процес.

Бюкяньн представя проблема и решението на основата на „дилемата на затворника“ (вж. Buchanan, 1993). Приема се, че играчите А и В представляват съответно множество индивиди в дадено общество. На схема 1 са нанесени ординални стойности за полезността. Пространството на колективните резултати за двама играчи обхваща стратегиите СС, CD, DC и DD. Без координация всеки играч постъпва егоистично в политическото взаимодействие и се стига до неефикасното равновесие на Неш DD.

Схема 1

Дилема на затворника

Играч А	Играч В		
		Сътрудничество	Измяна
	Сътрудничество	3,3	1,4
	Измяна	4,1	2,2

Източник. Buchanan, 1993.

Общото между резултатите СС и DD е, че генерират еднакви стойности на полезността за двамата играчи. Колективният желателен резултат би бил СС. Обратно, ходовете CD и DC водят до различни по размер полезности. Подходът на Бюкяньн се заключава в това, че обществото, т.е. играчите в този случай, трябва да приемат такива правила, които правят задължително всички играчи да постигат като резултат еднакви стойности на полезността. Ако играчите А и В постигнат съгласие за тези правила, т.е. ако си самоналожат ограничението да не правят нито хода CD, нито DC, матрицата се стеснява до възможните резултати СС и DD. Рационалният избор на двамата играчи тогава би бил СС (схема 2).

Схема 2

Диагонални избори

Играч А	Играч В		
		Сътрудничество	Измяна
	Сътрудничество	3,3	XXXX
	Измяна	XXXX	2,2

Източник. Buchanan, 1993.

Този прост модел онагледява основната идея. Ако се постигне съгласие за дадено правило – насрещното отказване (размяна) от ходовете CD и DC, се стига до ефикасно равновесие по Неш.

В контекста на теорията на стопанския ред Бюкянън се позовава на класическата политическа икономия на Адам Смит. Идеята е, че обществото избира основно правило (обща рамка, конституция), за да направи възможно подобряването на положението на всички индивиди. Това основно общо правило в смисъла на Смит е конкурентният пазар, който като конструкция се противопоставя на контролираната от държавата търговия при меркантилистичната система. Концепцията на Смит, свързана с икономиката на благосъстоянието, е, че при положение че се наложи правилото да се генерира размяна чрез конкурентните пазари, може да се стигне до повишаващи благосъстоянието резултати за всички индивиди. Така е и индивидуално, и колективно рационално да се постигне съгласие за подобно общо правило и да се ограничи държавната намеса в икономиката (Buchanan, 1990, p. 9-11). Следователно в обществото трябва да съществува консенсус, че ще се следва едно и също правило, в случая – индивидуална размяна през пазарите като централен координационен механизъм.

Според Бюкянън обаче подобни подходи от класическата политическа икономия стават релевантни за конституционната икономика само когато се прилагат и елементи от договорната теория в политическата философия (вж. Buchanan, 1990, p. 10-11). Това се отнася за възникването и оправдаването на организацията *държава*. Индивидите трябва да се съгласят с възникването на държавата, на Левиатан. Те трябва да желаят да бъдат управлявани. Актьорите дават своето съгласие, защото постигат индивидуални предимства чрез отказа от лични свободи при създаването на държавата. Пиес описва отказа от права като индивидуална инвестиция в бъдещето, при която се образува общество, а дългосрочните ползи от тази инвестиция са по-големи от цената на отказа от свобода (вж. Pies, 2016, p. 33).

На по-ниското равнище се осъществява формиране на правилата в държавата (Buchanan, Tullock, 1962). Независимите индивиди с нехомогенни предпочитания се съгласяват с отказа от права, когато получават нещо в замяна. По този начин политическото пространство прави възможно съгласуването на отделните интереси (Buchanan, Tullock, 1962). В такъв смисъл конституционната икономика представлява политическа философия за демокрациите на основата на договорната теория и е базирана върху класическата политическа икономия – независими рационални индивиди сравняват институционални рамки на действие с възможни алтернативи и избират сред тях най-добрите за себе си (вж. Buchanan, 1990, p. 12). Така индивидуално рационалното поведение допринася за реализирането на колективни подобрения.

Към конституционната икономика са отправяни множество критики. Една от тях е свързана например с допускането, че съществуват еднозначни подредби на предпочитанията, т.е. че са възможни решения с участието на всички индивиди относно правила, които впоследствие да важат за цялото общество. С други думи, предполага се, че може да се постигне ранжиране на различните правила, което освен всичко друго трябва да бъде стабилно

във времето, тъй като в обществата не могат постоянно да се въвеждат нови системи от правила. В случая под съмнение се поставя реалистичността на тези допускания. Същевременно в моделите не се взема под внимание и възникването на предпочитанията към правила (Buchanan, Tullock, 1962). За да се преодолеят посочените несъвършенства в подхода, може да се допусне учене чрез утвърдени правила, така че да се стига до повтарящо се избиране на същите правила.

Друг проблем е, че в общия случай се игнорират рискът и особено несигурността от поведението на останалите актьори в политическото пространство. Основен въпрос, който също често се пренебрегва в моделите, е кой принадлежи към обществото и има право да определя правила. Например на фона на обществения дебат в САЩ през 50-те и 60-те години на XX век относно ограничените изборителни права това изглежда релевантен аспект. Самият Бюкянън взема отношение по някои от описаните проблеми на конституционната икономика (Buchanan, 1990, p. 13-15).

Междувременно някои историци отправят друг вид нормативна критика към конституционната икономика. МакЛийн (MacLean, 2017) представя подхода на Бюкянън като научно обосноваване на консервативна политическа програма, с което се цели да се замъглят принципите на американската демокрация в полза на един либертариански обществен модел. Според него Бюкянън полага научните основни на политически концепции, задълбочаващи неравенството в обществата. Логическият подход на конституционната икономика, който предполага правилото на единодушието при колективни подобрения, обаче по-скоро противоречи на тази търсена връзка между концепциите на Бюкянън и реалното обществено развитие.

Обобщение

Конституционната икономика предлага икономическо обяснение на човешкото поведение в политиката. В основата му е размяната с цел собствена изгода на свободи между индивиди и групи с общи интереси. По този начин на размяната и на конкуренцията се приписва координираща роля и в политическия процес. Централен е тъкмо този направляващ механизъм при избирането на системи от правила. Подходът е либертариански – държавните действия са израз на индивидуалните решения на дееспособни членове на обществото. В този смисъл държавата не действа сама по себе си. Държавата (политическата арена) изпълнява функцията да артикулира индивидуални интереси в политическото пространство и така да намира колективни и консенсусни решения за определен комплексен координационен проблем (вж. Pies, 2016, p. 38).

С помощта на конституционната икономика Бюкянън успява да обясни защо хора с различни предпочитания решават съзнателно да се подложат на ограничения на поведението си, т.е. да възприемат използването на системи

от правила. Така той разширява традиционната икономика на благосъстоянието с нормативен подход, който прилага политическата философия на обществото, базирана върху теорията на договорите, към модерните демократични процеси. Хората правят рационални избори *между* алтернативни системи от правила – с това допускане конституционната икономика обогатява теорията на общественния избор.

Същевременно изводите, до които се достига в рамките на конституционната икономика, за процесите на формиране на правила в обществото могат да се приложат относно други организации, например синдикати, сдружения на работодатели, мултинационални компании или съдружия.

Както теорията на общественния избор, така и конституционната икономика могат да се комбинират успешно с концепции на новата институционална икономика. Теоретични паралели и съдържателни припокривания има при анализа на транзакционните разходи на алтернативни системи от правила, при позитивната и нормативната договорна теория и при приложението на теорията принципал-агент към политическата сцена. В този смисъл Бюкяньн и вирджинската школа възстановяват не само връзката с нормативната класика, но и позиционират конституционната икономика в канона на модерните икономически теории.

Използвана литература:

Беев, И. (2017). Икономическа конституция. Функционална и фактическа. С.: ИК-УНСС.

Браун, Ч., П. Джаксън (1998). Икономика на публичния сектор (адаптиран вариант). С.: Пъблиш Сай Сет-Агра ООД.

Бюкенен, Дж. М. (1991). Минималната политика на пазарната система. – Икономическа мисъл, N 6, с. 80-87.

Седларски, Т. (2013). Нова институционална икономика. С.: УИ „Св. Кл. Охридски“.

Седларски, Т. (2011а). Икономика и право – икономически анализ на възникването и ефектите на правните норми. – Икономически алтернативи, N 1, с. 82-102.

Седларски, Т. (2011b). Бариери пред ефективния институционален избор: Защо невинаги се налагат икономически най-целесъобразните институции. – В: Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Кл. Охридски“, Т. 9, с. 205-229.

Седларски, Т., Г. Димитрова (2016). Поведенчески публични финанси. – В: Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Кл. Охридски“, Т. 14, с. 235-254.

Brennan, G., H. Kliemt, R. Tollison (eds.). (2002). *Methods and Morals in Constitutional Economics*. Springer. Berlin.

Buchanan, J. M. (1949). The Pure Theory of Government Finance: A Suggested Approach. – *Journal of Political Economy* 57(6), p. 496-505.

Buchanan, J. M. (1959). Positive Economics, Welfare Economics, and Political Economy. – *Journal of Law & Economics* 2(Oct.), p. 124-138.

Buchanan, J. M. (1987). The Constitution of Economic Policy. – *American Economic Review* 77(3), p. 243-250.

Buchanan, J. M. (1990). The Domain of Constitutional Economics. – *Constitutional Political Economy* 1(1), p. 1-18.

Buchanan, J. M. (1993). How can constitutions be designed so that politicians who seek to serve „public interest“ can survive and prosper? – *Constitutional Political Economy* 4(1), p. 1-6.

Buchanan, J. M. (1999-2002). The Collected Works of James M. Buchanan, 20 volumes. Indianapolis: Liberty Fund.

Buchanan, J. M., G. Tullock (1962). The Calculus of Consent. Ann Arbor. University of Michigan Press.

Congleton, R. M. (2002). Buchanan and the Virginia School. – In: Brennan, G., H. Kliemt, R. Tollison (eds.). *Methods and Morals in Constitutional Economics*, Springer. Berlin, p. 23-38.

MacLean, N. (2017). *Democracy in Chains*. London: Scribe Publications.

Pies, I. (2016). James Buchanans konstitutionelle Ökonomik. – In: *Moderne Klassiker der Gesellschaftstheorie*. Stuttgart: utb, p. 23-42.

Vanberg, V., J. M. Buchanan (1989). Interests and Theories in Constitutional Choice. – *Journal of Theoretical Politics* 1(1), p. 49-62.

Wagner, R. E. (2017). *James E. Buchanan and Liberal Political Economy: A Rational Reconstruction*. Lexington: Lanham MD.

Wicksell, K. (1896). *Finanztheoretische Untersuchungen: Nebst Darstellung und Kritik des Steuerwesens Schwedens*. Jena: Gustav Fischer.

7.XII.2017 г.

ИНТЕГРАЦИЯТА НА БЪЛГАРИЯ И РУМЪНИЯ В ЕС И ПРИСПОСОБЯВАНЕТО ИМ КЪМ ПРОМЕНЕТЕ В ГЛОБАЛНАТА ИКОНОМИКА

На 15.06.2017 г. в Института за икономически изследвания при БАН (ИИИ при БАН) в рамките на едноименния двустранен българо-румънски проект беше проведена конференция на тема „България и Румъния държави-членки на ЕС, част от световната икономика“, организирана от секция „Международна икономика“ на ИИИ съвместно с Института за световна икономика при Румънската академия (ИСИ-РА).¹ Конференцията беше открита с приветствие на директора на ИИИ проф. д-р Александър Тасев. Той подчерта, че Институтът от години си сътрудничи ползотворно с Румънската академия – първо с Института за национална икономика, а впоследствие и с ИСИ-РА. Резултатите от осъществените двустранни проекти са публикувани в поредица от изследвания в реферирани списания. Проф. Тасев изтъкна значимостта на подобни научни форуми, които допринасят за изясняването не само на сегашното състояние, но и на перспективите за икономическо развитие на България и Румъния като държави-членки на Европейския съюз и отправи пожелание двустранното сътрудничество между двете научни организации да продължи успешно и в бъдеще.

В конференцията взеха участие учени от ИИИ при БАН (секция „Международна икономика“), от ИСИ при РА, от Института за национална икономика при РА, от Университета в Букурещ за икономически науки, от Университета в Белград (Сърбия), както и изследователи от УНСС, ПУ „Паисий Хилендарски“, Нов Български Университет (НБУ), ЮЗУ „Неофит Рилски“, РУ „Ангел Кънчев“ и др.

След това работата на конференцията беше организирана в четири тематични секции, което позволи да се определи по-точно икономическото позициониране на България и Румъния в ЕС, а също и на световно равнище.

Секция „Влиянието на политиките на ЕС върху икономиките на България и Румъния“

В рамките на тази секция с модератор проф. д-р Искра Христова-Балканска бяха изнесени доклади, които анализират ефекта на политиките на ЕС върху икономиките на двете държави, но изясняват и редица други съществени въпроси като: 10-те години членство на България и Румъния и процеса на икономическа конвергентност с останалите членове на ЕС; проблемите на двете

¹ Изнесените на конференцията материали са публикувани на английски (който беше и работният език на форума) в *Christova-Balkanska, I. and Marinov, E. (eds.). (2017). Bulgaria and Romania Country Members of the EU, Part of the Global Economy. Sofia: ERI-BAS.* Повече подробности, както и сборникът с докладите от конференцията и пълният им текст са достъпни на <https://inecoconference.wordpress.com/>.

страни във връзка с влизането им първо във Валутнокурсния механизъм II (ERM II), а след това и в Еврозоната; усвояването на Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ); съвременните аспекти на аграрната политика на ЕС.

Докладът на старши икономист на Банка „Трансилвания“ и член на ИСИ-РА *д-р Александър Радулеску* „Румъния и България – уроци от първото десетилетие членство в ЕС: Предизвикателства по пътя“ оценява реалния процес на икономическо сближаване на двете страни със средните макроикономически показатели на държавите от ЕС, както и възможностите за безпрепятственото им присъединяване към Еврозоната. За постигането на тези цели страните-членки от Източна Европа трябва да прилагат обосновани структурни политики в синхрон с политиките на Съюза, така че да сработи процесът на икономическо сближаване, прекъснат вследствие на глобалната финансова и икономическа криза от 2008-2009 г. Авторът предложи и начини за преодоляване на различията в прилаганите от държавите-членки многообразни икономически политики през посткризисния период.

В доклада на *проф. д-р ик. н. Росица Рангелова* и *доц. д-р Григор Сарийски* (ИИИ) „България и Румъния в ЕС: Икономически прогрес на основа на сравнителен анализ“ са разгледани основните проблеми, които възникват пред България и Румъния при тяхното икономическо сближаване към другите страни-членки на ЕС – важен въпрос, поставен и в преходния доклад. Посочено е, че и двете „наваксащи“ икономики в течение на 10-те години членство в Съюза показват сходно икономическо развитие, характеризиращо се с бавен прогрес в икономическото догонване на другите държави от ЕС-28. Очертани са разликите между България и Румъния в банковата система, както и демографските проблеми на двете страни. Според авторите по-дълбоките и по-системни икономически промени в румънската икономика допринасят за по-бързото преодоляване на икономическата криза и за подобряването на доходите на румънското население. Румъния демонстрира по-голяма приспособимост към вътрешните и външните икономически сътресения, което ѝ позволява да реализира повече успехи в процеса на икономическо сближаване към европейските икономики.

В доклада си „Ефектите на интеграцията на ЕС върху българската и румънската икономика“ *д-р Добринка Стойнова* и *д-р Стефан Райчев* (ПУ „Паисий Хилендарски“) изтъкват, че интеграцията на България и Румъния в ЕС е сложен процес, чиито ефекти се измерват трудно. Съпадението на присъединяването на двете страни към Европейския съюз с глобалната финансова и икономическа криза се отразява отрицателно върху икономическото развитие на новоприетите държави-членки. Въз основа на анализ на динамиките на главните макроикономически индикатори авторите стигат до заключението, че румънската икономика се е развивала по-успешно и бележи по-добри резултати от българската. Положителното интегриране на нашата икономика в ЕС се дължи на привличането на преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) през предкризисния

период поради прилагането на някои добри европейски практики. Особено значение имат ефектите от използването на финансови средства по линия на ЕСИФ и влиянието им за развитието на важни икономически отрасли през 10-годишния период на членство в ЕС.

Непосредствена цел на България и Румъния е присъединяването им към Еврозоната. България от години съблюдава изискванията за поддържане на определени нива на ключовите макроикономически показатели съгласно Договора от Маастрихт. В доклада на старши изследователите от ИСИ-РА *проф. д-р Симона Поладян, д-р Жорж-Корнел Думитреску и д-р Йон-Александру Танасе* „Пътната карта към Еврозоната: еволюции и перспективи“ се посочва, че в началото на членството България и Румъния са изразявали ясно желание за ускоряване на включването им в Еврозоната. За Румъния водещ е мотивът, че изпълнението на паричната политика на Европейската централна банка (ЕЦБ) ще дисциплинира румънската парична и икономическа политика, което ще позволи на страната по-бързо да се интегрира в европейските структури. Впоследствие обаче ентусиазмът за валутна интеграция постепенно намалява поради големите усилия, които се налага да полагат двете страни (и главно България) в опитите си да се придържат към Маастрихтските критерии. Слабият интерес на валутно-финансовите структури на ЕС към приемането на България и Румъния в Еврозоната също оказва негативно въздействие върху номиналната и реалната икономическа конвергенция.

Възможностите на страните да се конвергират по-бързо се утежняват изключително много и от отрицателните ефекти на икономическата и финансовата криза в света. България и Румъния все още не са приети във ВКМII. Румъния, подобно на други държави от Централна и Източна Европа, има нужда да използва лостовете на паричната политика на ЕЦБ, за се справи с икономическите предизвикателства при изпълнението на номиналните и реалните конвергентни критерии. Желанието на румънското гражданско общество за „повече Европа“ и за присъединяване към Еврозоната обаче намалява, защото обещаният просперитет в рамките на ЕС все повече се отдалечава във времето. Развитите икономики също не окуражават икономически и финансово включването на страните в Еврозоната, тъй като и те бавно преодоляват ефектите на икономическата криза. Институциите в Румъния и в България са положително настроени към приемането на еврото, но те трябва все повече да се съобразяват с настроенията на гражданското общество по този въпрос. Във връзка с това Националната банка на Румъния приема ясен политически документ, съобразен с вижданията на гражданите, озаглавен „Пътна карта за приемане на еврото“.

Една от основните политики на ЕС е Общата селскостопанска политика (ОСП). В доклада си „Влиянието на реформата на ОСП на ЕС върху европейската интеграция: проблеми и перспективи“ *проф. д-р Татяна Хубенова-Делисивкова* (ИИИ) подчертава, че след като България и Румъния стават членки на ЕС, настъпват значителни промени в ОСП под влиянието на вътрешни и външни икономически и политически фактори. След 2003 г. финансирането на

селското стопанство (първи стълб на ОСП) преминава от пряко субсидиране на селскостопанската продукция към интегрирано развитие на селскостопанската икономика и към опазване на околната среда (втори стълб на ОСП). Очакванията са, че се към 2020 г. ще се достигне до пълноценно действаща стабилна и устойчива ОСП, която да поддържа финансово първия и втория стълб, както и преките заплащания на фермерите. Преструктурирането на ОСП се развива в унисон с новия модел на европейска интеграция, който ще се установи след излизането на Великобритания от ЕС.

Европейските структурни и инвестиционни фондове са друг съществен аспект на европейската интеграция, който допринася за икономическото и социалното сближаване на държавите и регионите. С тази тема е свързано и изследването на *гл.ас. д-р Аглика Кънева* (УНСС) „Сравнителен анализ на абсорбирането на ресурси от Европейските структурни и инвестиционни фондове в България и Румъния през програмния период 2014-2020“. В него се посочва, че европейските фондове, насочени към Румъния, са 3 пъти по-големи, отколкото предназначения за България. Усвояването на фондовете от ЕСИФ у нас през програмния период 2014-2020 г. възлиза на 0,566 млрд. EUR, като най-съществени са сумите по линия на Европейския регионален фонд, които представляват 70% от всички изразходвани средства. В Румъния най-висок е относителният дял на абсорбиране по линия на Оперативната програма за малките и средните предприятия (МСП).

Докладът „Капиталовият съюз на ЕС: размисли относно главните политически аспекти и методологически предизвикателства относно финансирането на МСП“ на *гл. ас. д-р Юлия Стефанова* (ИИИ) и *проф. д-р Милан Вемич* (Университет на Белград, Сърбия) изяснява приноса на ЕС за укрепването на фрагментирания европейски капиталов пазар след глобалната финансова и икономическа криза. Анализирани са ползите от капиталовия съюз за МСП, за диверсифицирането на източниците на финансиране, за нарастването на икономическата устойчивост, за разпределението на риска в банковия сектор и на капиталовия пазар и за интегрирането на капиталовите пазари. Според авторите за малък отворен пазар като България е важно да се използват нови финансови инструменти на капиталовия пазар, които да позволяват повишаването на ефективността му и създаването на устойчиви механизми за финансиране на МСП.

В доклада си „Банковият надзор в ЕС: национални политики“ *гл. ас. д-р Мирослав Неделчев* (ИИИ) подчертава, че вниманието на обществеността към банковата система се определя от икономическото състояние и развитие на страната. По време на кризи се въвеждат мерки за спасяване на банките. Дивергенцията в политиките на банков надзор води до отрицателни резултати. Глобализацията изправя банките пред нови предизвикателства, защото системният риск е присъщ на международната валутно-финансова система и свързаните с нея институции стават лесно уязвими от разпространението на валутно-финансовите и банковите кризи. Преди 2008 г. политиките на надзор се осно-

вават на саморегулирането. След този период съвременният банков надзор се изгражда на принципа на делегирането на националните суверенни права на европейските институции. Крайната цел е публичните разходи да бъдат прехвърлени на корпоративно равнище.

Секция „Икономическото развитие на България и Румъния като нови държави-членки ЕС”

В тази секция с модератор проф. д-р ик. н. Росица Рангелова бяха разисквани особеностите на икономическото развитие на България и Румъния през периода на членството им в ЕС. Обект на внимание бяха въпросите, свързани с индустриалното развитие на двете страни, еволюцията на бизнес-средата, туристическата индустрия, производството на вина и други важни проблеми, отнасящи се до специализацията и развитието на икономическите отрасли.

Докладът „Структурните реформи в индустрията на държавите-членки на ЕС със специален фокус върху България и Румъния” на *проф. д-р Искра Христова-Балканска (ИИИ)* е посветен на промените, настъпили в българския и румънския индустриален сектор през периода след икономическата криза. В него се подчертава, че в България и в Румъния все още липсва необходимият капацитет за изграждането на нова индустриална структура, базирана върху прилагането на по-сложно оптично, технологично и информационно оборудване. Главните цели на българското и на румънското индустриално развитие в контекста на Новата европейска индустриална политика трябва да се основават на привличането на инвестиции в индустрията, в инфраструктурата, в образованието и в професионалната квалификация на работниците. Проф. Балканска изтъкна, че един от ефективните подходи е създаването на условия за стимулиране на производства, които са част от глобалните стойностни вериги (ГСВ). Развитието на мрежа от конкурентни различни по размер компании в производствената сфера е предпоставка за устойчив икономически растеж. Други конкретни цели са привличането на високотехнологични производства и на качествени ПЧИ по линия и на ГСВ.

Развитието на индустрията в България и Румъния има пряко отношение към подобряването на бизнес-средата. Изследването на *гл.ас. д-р Юлия Хаджичонева* и на *проф. д-р Ангел Георгиев (НБУ)* на тема „Бизнес-средата в България и Румъния: сравнителен анализ” се базира на социологическо проучване, което показва, че бизнес-средата и бизнес-развитието на България и Румъния имат доста сходна еволюция. Усилията за подобряването на бизнес-средата се основават на указанията и изискванията на ЕС, но недостигът на икономическа култура в Балканския регион поставя редица предизвикателства в това отношение и пред двете държави. Според авторите бизнес-средата би трябвало да следва натрупания до момента икономически опит, като същевременно се преосмисли ролята на държавата и на предприемачеството като основни фактори, влияещи за нейното подобряване.

В доклада на д-р *Мария Станкова* и д-р *Иванка Васенска* (ЮЗУ „Неофит Рилски“) „България като туристическа дестинация: анализ на нейната привлекателност“ са разгледани главните фактори, които определят привлекателността на нашата страна като туристическа дестинация. Авторите посочват, че конкурентоспособността при предлагането на туристически услуги у нас е на средно европейско равнище, но трябва да се използват пълноценно възможностите на културния туризъм и на всички други туристически услуги, за които България има редица предимства.

Ас. д-р *Мария Иванова* (НБУ) изнесе доклад на тема „Състоянието на винарската индустрия в България и Румъния – общи проблеми, съвместни инициативи и перспективи за развитие“, в който се доказва, че двете страни имат потенциал за успешно винопроизводство. Желаните резултати, свързани с подобряване на винопроизводството, зависят от постигането на оптимално количество качествено производство, осигуряването на квалифицирана работна сила, прилагането на научен подход, както и от осъществяването на обмен на технологии и специалисти. В резултат от направеното изследване се стига до извода, че спазването на стандартите за качество и сигурност в съответствие с европейските и световните изисквания на потребителите е залог за оптималното заемане на търговски ниши на международния пазар на вина.

Секция „Ролята на България и Румъния в глобалния свят“

Модератор на тази секция беше проф. д-р *Татяна Хубенова-Делисивкова*, а фокусът на вниманието беше насочен към търговско-икономическите и финансовите аспекти, характеризиращи потенциала на външната търговия на България и Румъния, и тяхното позициониране в международната търговия като част от световната икономика.

В доклада си „Търговията на България и Румъния със Субсахарска Африка: Сравнение“ *гл. ас. д-р Едуард Маринов* (ИИИ) изследва динамиката на търговията между България и Румъния, от една страна, и региона на Субсахарска Африка, от друга. Авторът подчертава, че Субсахарска Африка е с нарастващо значение за търговските отношения на двете държави-членки на ЕС. Българската експортна листа обаче се състои от суровини и стоки с ниска добавена стойност, докато Румъния изнася стоки на националното производство с по-висока добавена стойност. Според д-р Маринов концентрирането на експортната структура върху ограничен брой стоки в двете страни се дължи на липсата на постоянни и устойчиви търговски отношения, на слабата или почти несъществуваща държавна подкрепа за българския и румънския износ за този регион на света. Вносът от Субсахарска Африка обхваща най-вече храни и метали, необходими за леката и за преработващата промишленост на България и Румъния.

В доклада на д-р *Десислава Баета* и *Свилена Маринова* (РУ „Ангел Кънчев“) „Прилагането на комуникационни средства за виртуален маркетинг

между купувачи на мебели от България и Румъния“ е анализиран виртуалният онлайн бизнес-процес в мебелното производство и търговия, който трудно може да се съчетава с традиционния маркетинг. Инструментите на виртуалната компания не са единна система, която динамично се изменя под влияние на новите технологии. Според проведено от авторите социологическо изследване главните фактори, които въздействат върху потребителите на мебели в България и в Румъния, са както нарастването на ефективността на директния маркетинг, така и все по-широкото използване на различни виртуални онлайн инструменти, например поведението и предпочитанията на потребителите, които са съставна част на системата от методологични изисквания.

В изследването си „Влиянието на глобализацията в туризма върху развитието на българските туроператори“ докторант *Венцислава Иванова* (ЮЗУ „Неофит Рилски“) обобщава, че България показва редица национални предимства в световен мащаб не само в сферата на туристическите услуги. Високото ниво на диверсифициране на стоките в туризма предоставя различни възможности за предлагане на специфични услуги съобразно предпочитанията на клиентите, както и за подобряване на ефективността и повишаване на печалбите от туристическата индустрия.

Значителна част от докладите в тази секция беше посветена на икономическите и търговските отношения на Румъния и на България с водещата търговска сила в света Китай по линия на инициативата „Новият път на коприната“.

В доклада „Кооперирането в туризма по линия на Китай 16+1 – анализ на текущата ситуация в страните от Централна и Източна Европа. Възможности за Румъния и България“ д-р *Даниел Булин* и старши изследовател д-р *Йон-Александру Танасе* (ИСИ-РА) разясняват процеса на сътрудничество и коопериране с Китай по линия на платформата „16+1“. Страните са различни по конкурентоспособност на туристическите услуги. Целта е да се усъвършенства туристическата дейност, като се създадат повече стимули за привличане на китайски туристи. Авторите са на мнение, че България, както и други държави от ЦИЕ, има предимства в туристическата индустрия. Въпреки че икономиката на Румъния е отворена, се очаква да се подобри качеството на предлаганите туристически услуги, както и тяхната конкурентоспособност.

Докторант *Юстин Александру*, докторант *П. Сиприан Браду* и проф. д-р *Александру Таснади* (Университет на Букурещ по икономически науки) представиха доклада „Екоменикс – проникването на европейската икономическа култура в балканските страни“. В него се разяснява как културният икономикс се разпространява в Европа, като се посочва, че ако за западноевропейските държави като че ли вече е нормално църквите да се превръщат в светски сгради, то за България и за Румъния засега подобни актове са немислими. Проникването на европейската култура в тези две страни се подкрепя от европейски и местни фондове, които финансират различни културни инициативи. Идентифицирането на различните аспекти на културно измерение се основава на влиянието на мултинационалните бизнес-компаниите върху вътрешната ико-

номика на България и Румъния. Във връзка с това авторите поставиха въпроса дали е възможно двете страни да изпитат влиянието на западноевропейската култура до степен да променят своите културни особености.

В доклада на *старши изследовател д-р Юлия Моника Оехлер-Синкай* (ИСИ-РА) „Възприемането от Румъния на концептуалната същност на Китай: Изследване на представата за Китай в държавите от Централна и Източна Европа“ се подчертава, че в повечето европейски страни и региони представата за Китай не съответства на реалността там. Положителните инициативи и ползи от сътрудничеството, поетите финансови задължения, специфичните особености на комуникация зад граница водят до преосмисляне на индивидуалните особености на Китай, като по-голяма част от тях се възприемат отрицателно. Ето защо държавите от платформата „16+1“ трябва добре да преценят дали икономическото сближаване с Китай няма да ги направи много зависими от него, което да нанесе вреда на европейските икономически взаимоотношения. Страните от Централна и Източна Европа могат да се възползват от значителните китайски инвестиции, но тези средства трябва да се разглеждат единствено като допълнителен финансов ресурс, който да подкрепя местните икономики.

Секция „Съвременните подходи в международната икономика“

Работата на тази секция с модератор проф. д-р Татяна Хубенова-Делисивкова беше посветена на икономически аспекти и проявления в икономиките на държавите-членки на ЕС и главно в България и Румъния в условията на глобализация и съществени изменения в международната икономика и финанси.

В доклада си „Факторингът и пазарната сила на фирмите“ *гл. ас. д-р Галия Тасева* (ИИИ, УНСС) посочва, че корелацията между пазарната сила на фирмите и използването на факторинг е положителна, но в някои от случаите тя дава и обратен ефект. Това се дължи на факта, че фирмите с по-голяма пазарна ниша са в състояние да упражняват практики в тяхна полза, например по-добри условия на плащане при търговски сделки, избягването на продажби на кредит и др. Ниското равнище на продажбите на кредит намалява нуждата от прилагане на факторинг. Според д-р Тасева друга връзка между пазарната позиция на фирмата и използването на факторинг е чрез намаляването на разходите за производство, което подобрява конкурентоспособността на фирмата.

Докладът на *ас. д-р Едит Михаела Добреску* (ИСИ-РА) „Политиката на отрицателните лихвени проценти – концепция, състояние и ефекти“ акцентира върху ролята на отрицателните лихвени проценти, които по правило нарушават стабилността на пазара поради склонността на инвеститорите да купуват рискови ценни книжа. Отрицателните лихви не пораждаат единствено такси над банковите резерви, а влияят също върху прехвърлянето на финансовата тежест върху вложителите в банките. Този процес на трансмисия чрез парично-кредитната политика затруднява потреблението в икономиката.

Друг аспект във финансова сфера е появата и търговията с виртуални валути. На този проблем се спира в доклада си „Виртуалната валута биткойн“ проф. д-р Емилиан М. Добреску (Институт за национална икономика-РА). Той разясни, че спекулативните сделки на големите банки на практика влияят върху ръста на курса на биткойна към американския долар. Нарастващите икономически и геополитически рискове се отразяват върху виртуалната валута и тласкат курса на биткойна нагоре. Този механизъм на икономически връзки и взаимодействия, които също оказват ефект върху виртуалната валута, дава повод за търсенето на сходни черти със златото, изпълняващо все още ролята на световна равностойност на богатството. Биткойнът се превръща в стойностен актив, подобен на златото, който опазва инвеститорите от рискове. Проф. Добреску подчерта, че в бъдещ период биткойнът ще изпълнява функцията на референтна валута на международната валутно-финансова система, паралелно с долара и с еврото.

В доклада на докторант Мария Паскалева (ЮЗУ Неофит Рилски) „Колко е добър пазарът на суапови кредитни деривати като предвестник на финансовата криза на капиталовите пазари?“ се изтъква, че едномесечните промени на суаповите кредитни деривати са индикация за началото на дисбаланс във финансовата сфера. Това се дължи на факта, че кредитните деривати са най-чувствителният показател, сигнализиращ за наличието на кризисни явления. Сътресенията бързо се пренасят към други сегменти на капиталовия пазар на развитите икономики. Капиталовите пазари на България и Румъния не отразяват напълно икономическото им състояние. Авторът посочи, че капиталовите пазари на балканските страни са недоразвити и във връзка с това се опита да даде отговор на въпроса дали колебанията на недоразвит капиталов пазар на кредитни деривати дава повод за предвиждания относно бъдещата еволюция на капиталовия пазар.

Докторант Максим Димитров (ЮЗУ „Неофит Рилски“) представи изследване на тема „Круизната индустрия във фокуса на общото качествено управление“. Той разглежда речната круизна индустрия, която се развива бързо и е предпочитана от по-възрастните поколения, и подчерта, че превозите по река се комбинират с културна, образователна и възстановителна програма, което ги прави особено привлекателни.

Постери

Сериозен принос имаха и представените от участниците в конференцията постери, които фокусираха вниманието върху редица значими външно-икономически проблеми и също породиха интересна дискусия.

В постера „Политиките на миграцията“ д-р Алина Лижуа Думитреску (ИСИ-РА) се спира на положителните и отрицателните черти на миграционната политика на ЕС и на държавите-членки.

Постерът на старши изследовател д-р Андреа-Емануела Драгой (ИСИ-РА) „Главните предизвикателства за устойчиво селскостопанско развитие на

Румъния“ изяснява, че за да може Румъния да постигне устойчиво селскостопанско развитие, е необходимо привличането на значителни европейски средства. Финансирането от Европа трябва да се насочи към развитието на екологично чисти селскостопански производства. Необходимо е да се засили кооперирането между селскостопанските ферми и администрацията на селските райони, което е залог за предпазването на екосистемата и за по-правилното разпределение на средствата от Европейския съюз.

В постера си „Перспективи пред конкурентоспособността на Румъния и България. Влияние на дигитализацията на пазара на труда“ *д-р Мануела-Кристина Унеуру* (ИСИ-РА) разглежда темата за необходимостта от нова дефиниция на концепцията за конкурентоспособност в контекста на дигитализацията на икономиката. В него се подчертава значението на дигитализацията за пазарите на труда в България и Румъния и се посочва, че вероятно тази тенденция ще има положително влияние в краткосрочен аспект поради преместването на работни места в трудово интензивните отрасли от развитите икономики в България и Румъния.

Постерът на *старши изследовател III д-р Дорина Кличичи* (ИСИ-РА) е посветен на „Преодоляването на тежестта на необслужваните кредити в ЕС“. Тя изтъкна, че справянето с необслужваните кредити на банките е процес, който има пряко отношение към качеството на банковите активи. Държавите-членки на ЕС трябва да заздравят европейската банкова система. На микро-равнище Европейската банкова организация препоръчва да се създадат отделни единици към банките, предназначени да управляват лошите кредити. На макроравнище препоръките са да се прилагат мерки, свързани с въвеждането на адекватни данъчни инициативи, бързо уреждане на процедурите по неплатежоспособност, изграждането на правна и регулативна рамка и разширение на банковата пазарна ефективност на основата на прозрачни процедури и сделки.

В постера „Новата ера на китайския капитал – репозиционирането на Китай в глобалния инвестиционен процес“ на *старши изследовател д-р Самиза Пенцеа* и *д-р Ана-Кристина Балгар* (ИСИ-РА) се подчертава, че процесът на осъществяването на външни инвестиции от Китай се развива подобно на този на Япония и на Южна Корея. От имитацията на стоки се стига до позиционирането на страната на едно от първите места на пазара на високи информационни технологии. Инициативата „Пътят на коприната“ (One belt one road – OBOR), както и останалите китайски инициативи ще увеличат инвестициите в инфраструктурата на развиващите се страни и на някои неразвити индустриално икономики. Очакваната полза за тези държави, а и за Китай, от осъществяването на такива значими проекти обаче е поставена под въпрос поради трудния преговорен процес, налаган от Китай. Авторите смятат, че е възможно подобни затруднения да повлияят негативно върху вече стройно изградената от Китай схема за проникване в икономиките на европейските страни чрез осигуряването на значителни инвестиции в големи инфраструктурни обекти.

*

По време на конференцията бяха разисквани широк кръг от проблеми. Бяха анализирани и дискутирани редица аспекти на интеграцията на България и Румъния в ЕС, както и възможностите на двете страни да осъществят реална икономическа конвергенция, която обхваща изпълнението на икономически, социални екологични и други индикатори. Стигна се до заключението, че номиналната конвергенция или изпълнението на критериите от Маастрихт са очевидно недостатъчни за оценката на успешната интеграция в европейските икономически структури. Общата оценка е, че през последните години Румъния полага по-сериозни усилия за преодоляване на различията с останалите страни от Европейския съюз.

Изразено беше всеобщо съгласие, че влизането на България и Румъния в Еврозоната остава неотменима цел и за двете държави. Този въпрос обаче се очаква да се разреши политически, като в Румъния гражданското общество губи своята увереност за скорошното приемане на еврото. Познанието на европейските политики и използването на ЕСИФ са от съществено значение за икономическото развитие на регионите и за осъществяването на нови инвестиции в инфраструктурата и за опазването на околната среда.

Бяха направени редица изводи относно перспективите за развитието на приоритетните отрасли на България и Румъния. Във връзка с това се стигна до заключението, че приспособяването на преработващата промишленост на двете страни към изискванията на новата европейска индустриална политика е необходимо условие за подобряването на конкурентоспособността и диверсифицирането на експортната листа на България и Румъния.

Осветлени бяха и редица аспекти на външноикономическата политика на България и Румъния с икономики извън ЕС, като акцентът пада върху развитието на икономическите връзки с Китай.

Проф. д-р Искра Христова-Балканска

ИЗСЛЕДВАНЕ НА ФАКТОРНИТЕ ВЪЗДЕЙСТВИЯ ВЪРХУ ПАЗАРА НА ТРУДА И СОЦИАЛНАТА ЗАЩИТА В КОНТЕКСТА НА НАЦИОНАЛНИТЕ ЦЕЛИ НА СТРАТЕГИЯ „ЕВРОПА 2020“

През септември 2017 г. излезе от печат новата книга на проф. д-р Васил Цанов, проф. д-р Георги Шопов, проф. д-р Искра Белева и проф. д-р Йордан Христосков¹ – утвърден в колегията авторски екип от Института за икономически изследвания при БАН, добре известен с професионалната си експертиза. Монографията е логично продължение на по-ранната публикация „Пазарът на труда и социалната защита в икономическото развитие на България (1990-2011)“,² като по този начин двете разработки обхващат близо 30 години от историята на развитие на изследваните сфери – обект на несекващото обществено внимание и интерес.

Още във въведението авторите аргументирано мотивират избраната тема, свързана с настъпилите по време на последната глобална финансово-икономическа криза и през посткризисния период коренни промени в състоянието на пазара на труда, доходите от труд и осигурително-защитната система, както и с необходимостта в тази неблагоприятна ситуация да бъдат изпълнени националните цели на България, разработени и приети в съответствие със Стратегията на ЕС „Европа 2020“.

Предложената тема е изключително актуална. Трудовоосигурителните права и социалната защита са сред основополагащите ценностни характеристики на състоянието и развитието на всяко общество. Наложителните реформи в социалната сфера вследствие на съществените промени в социално-икономическите отношения през последните години засягат всички слоеве от населението. Ето защо разработването и оптимизирането на целенасочена политика в анализирани области с оглед на изискванията на Европейската комисия през периода до 2020 г. предполагат научнообоснован експертен анализ на тяхното състояние и развитие и обективна оценка на реалните ограничители за изпълнението на поставените цели в средносрочна перспектива, причините за отклонение от тях и възникналите в резултат от това рискове. Поражда се необходимостта от изграждане на адекватни на реалните условия теоретични и практически насочени основи на рефор-

¹ Цанов, В., Г. Шопов, И. Белева, Й. Христосков (2017). Пазарът на труда и социалната защита на хоризонт 2020. С.: Изд. „Проф. Марин Дринов“, 288 с.

² Цанов, В., Г. Шопов, И. Белева, Й. Христосков, П. Луканова (2012). Пазарът на труда и социалната защита в икономическото развитие на България (1990-2011). С.: Изд. „Проф. Марин Дринов“, 332 с.

мите в социалната сфера, базирани върху комплексни научни изследвания. Последното предопределя дефиницията от авторите предмет на анализа, както и извеждането на основните цели, насочени към проучване на развитието на пазара на труда, на трудовите доходи на населението, на системите на социално осигуряване и социално подпомагане след 2008 г., тяхната оценка в контекста на кризисните и следкризисните социално-икономически условия, а също и очертаването на възможните ограничения пред реализацията на стратегическата рамка за развитието на всяка от посочените сфери през програмния период до 2020 г.

Веднага трябва да се отбележи, че набелязаните цели и формулираните изследователски задачи са изцяло изпълнени на високо теоретико-приложно равнище, качествено, прецизно и професионално. В противовес на политическата конюнктура, авторите задълбочено, логично и добросъвестно анализират действителното състояние на изследваните сфери и системи, оценяват техните основни характеристики през съответния период, нормативната и стратегическата рамки за развитието им, както и степента на тяхната адекватност с оглед наличието на специфични за всяка от изследваните области проблеми, а също и в контекста на хоризонт Европа 2020. От особено значение е, че в монографията са предложени конкретни научнообосновани мерки, механизми и политики за реформиране и/или оптимизиране на разглежданите обекти и са оценени реалните възможности за постигане на националните цели в рамките на Стратегията „Европа 2020“. По съдържание и форма направените предложения са подходящи за оперативно използване от страна на компетентните ведомства в съответните сфери.

Внимателният прочит води до констатацията, че логиката на всички раздели на монографията се основава върху изследване на правната среда и стратегическата рамка за функционирането на съответните сфери и системи; анализ на фактическото им състояние чрез проучване на характерните за тях динамика, структура, политики и механизми; дефиниране на рисковете пред развитието им в средносрочен и дългосрочен план, и накрая – детайлизирана оценка на ефектите от прилаганите държавни политики и на реалните възможности за постигане на набелязаните цели в европейски контекст и програмен период. Използваният логичен подход предполага извеждането във всяка глава на конструктивни, базирани на задълбочен научен анализ и на избрани измерители предложения за подобряване на политико-правната и инструменталната рамки с цел повишаване на устойчивостта и адекватността на съответните сфери на изследване.

Тук ще бъдат открити само по-важните резултати с висока обществена значимост, реализирани в отделните части на монографията.

В първа глава *„Пазарът на труда: стратегически цели, оценки и политики с хоризонт 2020“* (проф. И. Белева) е извършена оценка на ефективността на прилаганата активна политика на пазара на труда с фокус върху

насърчаване на икономическата активност чрез участие в заетостта на най-уязвимите групи – младежите и възрастните работници. Направени са конкретни предложения за нейното подобряване и целенасочване, както и за преодоляване на дублирането на бюджетни средства. Изведени са основните рискове, водещи до съществуващите диспропорции на пазара на труда – демографската криза, миграционните процеси, ниската готовност на системата на образованието да подготвя работна сила, отговаряща на нуждите на пазара на труда в квалификационно отношение.

Във втора глава *„Трудовите доходи на хоризонт 2020“* (проф. В. Цанов) чрез анализ и оценка на развитието и политиките на минимална и средна работна заплата, на диференциацията на трудовите възнаграждения по икономически сектори и дейности, формата на собственост, пол и в регионален аспект, на зависимостите между трудовите доходи и основните макроикономически показатели като БВП, производителност на труда, заетост и бедност са направени конструктивни препоръки за усъвършенстване на стратегията за развитие на доходите от труд до 2020 г. Главен акцент и важен принос на изследването е разработеният от автора проект на механизъм за определяне на минималната работна заплата, водещ до по-прецизното съвместяване на нейните социална и икономическа функции, което съответства на интересите на социалните партньори. Предложеният механизъм е апробиран чрез прилагане на използваните в него показатели и фактори за периода 2008-2016 г.

В трета глава *„Социалното осигуряване – еволюция в принципите, емпиричен анализ, реформи и перспективи на хоризонт 2020“* (проф. Й. Христосков) аргументирано е доказана политическата неадекватност на тълкуването и непоследователното прилагане у нас на историческите принципи на социалното осигуряване и на свързаната с тази система европейска политическа рамка, допринесли за ерозия на българската осигурителна система и за загуба на общественото доверие в нея. Чрез анализ на приходите, разходите и отделни качествени показатели на публичното осигуряване и на прилаганите политики, както и на развитието на допълнителното капиталово пенсионно осигуряване са изведени влошаващите се параметри на осигурителната система, водещи до нейната противоречивост и несигурност с проекция върху близкото бъдеще. От особено значение са разработените четири варианта (с два подварианта) за определяне и актуализиране на минималния осигурителен доход с цел да се въведе принципът на гъвкавост на неговия размер в процеса на договарянето му между социалните партньори, което ще позволи да се отчитат конкретните социално-икономически и макроикономически условия в страната и очакванията за промени в тях през всеки договорен период.

В четвърта глава *„Целевото социално подпомагане на хоризонт 2020: развитие, постижения, стратегически рамки и перспективи“* (проф. Г.

Шопов) избраният фокус на изследването – взаимно допълващите се програми за гарантиране на минимални доходи и за предоставяне на целеви помощи за отопление като основни схеми за целево социално подпомагане, напълно отговаря на засилените се вследствие на кризисната ситуация в България след 2008 г. социални проблеми, на необходимостта от ефикасни механизми за ограничаване на нарасналите мащаби на бедността и от активизирането на съответните политики в променените социално-икономически условия. В този контекст от значение за развитието на социалнозащитната система са предложенията на автора за възможни механизми за осъвременяване на гарантирания минимален доход с цел преодоляване на порочната практика на продължително замразяване на неговия размер, както и на липсата на адекватен механизъм за актуализирането му с ясно определена и обоснована периодичност, което ще позволи да се повиши устойчивостта на системата за целево социално подпомагане през различните стадии на икономическия цикъл. Висока оценка заслужава професионално извършеният анализ на концепцията за „енергийна бедност“, на нейния категориален апарат и мерките за защита. От съществено значение е и дискутирането по въпроса за възприемането на тази концепция в българските условия като автономен социален проблем, който, макар и свързан с други схеми за социално подпомагане, изисква да се прилагат самостоятелни целеви политики за социална защита на т.нар. уязвими в това отношение „клиенти“. Интерес представляват направените препоръки за избор на методика за определяне на обхвата на енергийната бедност. Чрез използването на т.нар. консенсусен метод е измерен и приблизителен съставен индикатор за равнището на „топлинната“ бедност в България в сравнение със средната в Европейския съюз, което е от значение за разработването на съответните национални стратегически рамки за борба с бедността.

Представеното изследване има неоспорими достойнства по отношение на съдържащите се в него изводи за състоянието и динамиката на пазара на труда и на социалнозащитната система съобразно актуалните промени в социално-икономическата среда в нашата страна, както и на аргументираните предложения за развитието и необходимите промени в четирите анализирани сфери, направени във всяка глава от монографията. В този смисъл тя може да бъде полезна за компетентните институции в сферата на оперативното управление чрез използването на представените в нея научни резултати при разработване на инструментите и механизмите на съответните политики.

На 18 октомври 2017 г. в Института за икономически изследвания при БАН беше организирано публично представяне на книгата с участието на представители на академичната общност, синдикалните и работодателските организации, както и на медиите. Изследваната тематика предизвика ожи-

вена дискусия с полемичен характер по широк кръг въпроси, свързани с анализирания в монографията проблеми, оценки и предложения, като:

- миграционни процеси и качество на работната сила;
- политика и механизми за определяне на минималните трудови и осигурителни доходи;
- коефициент на заместване на дохода от труд при пенсиониране;
- противоречия в трудовото законодателство и практики у нас;
- феномен „работещи бедни“ и нуждата от промяна на прилагания инструментариум за оценка и редуциране на техния брой;
- принос на социалните трансфери за намаляване на бедността и ефективност на държавните социални програми;
- необходимост в този контекст от засилване в бъдеще на качествения аспект при изследване на пазара на труда и социалнозащитната система, както и от извършване на оценки и анализи на икономическите и социалните неравенства в страната и др.

Общият извод от дискусията се концентрира върху наложителността от преразглеждане и реформиране на прилаганите през последните години социални политики и механизми в контекста на поставените цели за развитието на България.

Проявеният интерес към постигнатите в презентирания монография резултати и предизвиканата от тях конструктивна дискусия още веднъж доказват нейния актуален характер и научно-приложното ѝ значение.

Доц. д-р Алла Кирова