

ISSN 0013-2993

ГОДИНА / YEAR
LXIII
КНИЖКА / BOOK
3 • 2018

Икономическа мисъл Economic Thought

БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

Маргарита Атанасова, Елка Димитрова	Активна политика на пазара на труда в България и участие на населението на възраст 25-64 години в образование и обучение.....	3
Margarita Atanassova, Elka Dimitrova	Active labor market policy in Bulgaria and participation of the population aged 25-64 in education and training.....	19
Таня Горчева	Характеристика на туристическата привлекателност на съвременните градове.....	33
Tanya Gorcheva	Measuring attractiveness of city tourism destinations	
Уанг Бо, Дмитро Бугайко, Мария Григорак	Оценка на националната икономика посредством разходите за логистика.....	51
Wang Bo, Dmytro Bugayko, Maria Grigorak	Assessment of the national economy through the application of logistics costs.....	68
Иван Тодоров, Александър Александров	Възможности за фискални и монетарни въздействия върху икономическия цикъл на България.....	83
Ivan Todorov, Aleksander Aleksandrov	Chances for fiscal and monetary impact on Bulgaria's economic cycle	
Мартина Якова	Анализ на данъчните системи на страните от ЕС.....	93
Martina Yakova	Analysis of the tax systems in the EU countries	
Божидар Недев	Традиционни или поведенчески финанси?.....	113
Bozhidar Nedev	Traditional or behavioral finance?	
	ОТЗИВИ / REFERENCES	
Георги Манолов	Задълбочено изследване на властта и политиката в съвременния свят.....	135
Georgi Manolov	An in-depth study of power and policy in the contemporary world	

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. Scs.** (University of National and World Economy), **Prof. KAMEN KAMENOV, Dr. Ec. Scs.** (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 ekonomika 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. Scs.** (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 Маргарита Атанасова*, д-р Елка Димитрова**

АКТИВНА ПОЛИТИКА НА ПАЗАРА НА ТРУДА В БЪЛГАРИЯ И УЧАСТИЕ НА НАСЕЛЕНИЕТО НА ВЪЗРАСТ 25-64 ГОДИНИ В ОБРАЗОВАНИЕ И ОБУЧЕНИЕ

Представени са разнообразни ракурси за задълбочено изучаване и систематизиране на обученията в рамките на активната политика на пазара на труда (АППТ), вкл. и като съвкупност от формални и неформални обучения. Акцентирано е върху тяхната роля като компонент във водещия показател за напредък в изпълнението на Националната стратегия за учене през целия живот – участие на населението на възраст 25-64 години в образование и обучение. Въз основа на направения анализ са формулирани предложения за усъвършенстване на методическия подход за систематизиране на провежданите в рамките на АППТ формални и неформални обучения в отчетните документи, свързани с Годишния обзор на Агенцията по заетостта и с Годишния доклад за изпълнение на Националната стратегия за учене през целия живот 2014-2020. Това създава предпоставки за усъвършенстване на връзките и взаимодействието между институциите, които са заинтересувани страни в АППТ, и за осигуряване на синергия от техните усилия и дейности.

JEL: J48; J21

Ключови думи: активна политика на пазара на труда; човешки капитал; формално и неформално обучение

Дейностите по развитие и усъвършенстване на човешкия капитал¹ заемат важна част както в активната политика на пазара на труда (АППТ) така и на политиката за учене през целия живот (УЦЖ). Развитието на човешкия капитал зависи от редица фактори, сред които традиционна роля се отрежда на формалното образование и обучение (провежда се в организирана среда и води до придобиване на квалификация под формата на държавно признат документ) и на неформалното обучение, което се извършва като организирана дейност, но не включва придобиването на държавно признат документ (вж. CEDEFOP, 2014, р. 37). Основен инструмент на АППТ в България е Националният план за действие по заетостта (НПДЗ), който обхваща инициативи и интервенции, насочени към „... реализиране на стратегическите цели за развитие на нашата

* УНСС, катедра „Човешки ресурси и социална защита“, m.atanassova@premium-bg.com

** МТСП, дирекция „Политика на пазара на труда и трудова мобилност“, elka_dimitrova@yahoo.com

¹ В контекста на разнообразни дефиниции за човешкия капитал тук това понятие се разбира като „...свкупност от способности на човека, чрез използването на които той постига определени доходи (Дулевски, 2010, с. 173).

страна в редица области, сред които се откроява Националната стратегия за учене през целия живот за периода 2014-2020 г.“ (вж. НПЗД за 2015 г., с. 2). Необходимостта от изграждане и укрепване на връзките и взаимодействието между АППТ и политиката за обучение на възрастни се откроява и в Националната стратегия за УЦЖ, като се подчертава, че трябва да се търсят възможности за „...проследяване на ефекта от прилаганите в активната политика на пазара на труда дейности за учене през целия живот“ (Годишен доклад-2015 за изпълнението на Националната стратегия..., 2016, с. 84). Резултатите от дейностите по развитие на човешкия капитал се наблюдават в страните от ЕС чрез разнообразни показатели, водещо място сред които заема „участие на населението на възраст 25-64 години в образование и обучение“ (четири седмици преди наблюдението, Наблюдение на работната сила, годишни данни), обхващащ както формалното образование и обучение така и неформалните обучения (Национална стратегия за учене през целия живот 2014-2020, с. 19).

Основната цел тук е да се очертаят потенциалните възможности за усъвършенстване на методическия подход за систематизиране и отчитане на провежданите в рамките на АППТ формални и неформални обучения, акцентирайки върху тяхната роля като компонент на водещия индикатор за прогреса на политиката за УЦЖ – участието на населението на възраст 25-64 години в образование и обучение. В процеса на изследването са възприети някои *ограничения*, част от които могат да се систематизират в две основни направления:

- АППТ обхваща разнообразни категории дейности – обучение, субсидирана заетост, директно създаване на работа, стимули за стартиране на бизнес и др. (вж. Martin, 2014, p. 6). Всички тези аспекти и категории имат своето познавателно значение за по-задълбочено разбиране и по-ефективно управление на процесите, свързани с АППТ. В контекста на целите на нашето изследване са разгледани *обученията в рамките на АППТ*, а останалите категории само се споменават, ако това е необходимо.

- Обученията, които се организират и провеждат в рамките на АППТ, са разгледани като важни компоненти от дейностите в различни социално-икономически области – повишаване на качествата на човешкия капитал, развитие и усъвършенстване на компетенциите на хората за високоефективен труд, активизиране на неактивното население, повишаване на качеството на заетостта и др. Акцентирано е върху *формалните и неформалните обучения*, които се провеждат *в рамките на АППТ*, и е откроявана тяхната роля като компонент във водещия индикатор за прогреса на политиката за УЦЖ – участието на населението на възраст 25-64 години в образование и обучение.

В разработката са приложени разнообразни *изследователски методи*, сред които се открояват систематизирането на резултатите от проведени изследвания в тази област (деск-рискърч) и проучване на свързани с тематиката нормативни актове и управленски (стратегически, методически, планови и отчетни) документи. Извън целите ни остава провеждането на подробен анализ на състоянието и динамиката на изследваните процеси през последните

години въз основа на статистически данни от традиционните информационни източници – Наблюдение на работната сила (Labour Force Survey – LFS); Изследване на образованието и обучението на възрастни (Adult Education Survey – AES); Продължаващо професионално обучение на заетите лица (Continuing Vocational Training Survey – CVTS). В изследването са използвани данни основно от: годишни обзори на Агенцията по заетостта (АЗ); годишни отчети за изпълнение на Националния план за действие по заетостта; годишни доклади за изпълнение на Националната стратегия за учене през целия живот 2014-2020; Националния план за действие по заетостта; годишни планове за изпълнение на Националната стратегия за учене през целия живот 2014-2020; Наблюдение на политиките на пазара на труда (Евростат). Дейностите по АППТ имат относително богата информационна база през последните десетилетия, но поради ограничения обем на изложението тук е акцентирано предимно върху периода след 2010 г.

Систематизиране на обученията в рамките на АППТ

Активната политика на пазара на труда носи ползи за развитието на човешкия капитал в редица насоки: в резултат от обученията се изграждат и усъвършенстват знанията и уменията на хората като предпоставка за успешно намиране на работа; чрез субсидирана заетост се поддържат навици за работа и възможности за придобиване на опит; осигурените доходи по време на обученията и субсидираната заетост дават възможност за подкрепа на жизнения стандарт на най-уязвимите социални групи на пазара на труда и за поддържане на трудовите умения при (дългосрочно) безработните лица. АППТ е съпроводена с изразходването на финансови ресурси (от държавния бюджет и от ОП „Развитие на човешките ресурси“) и е обект на периодични оценки, които „се превръщат все повече в неизменен етап от реализацията на цялостната политика по заетост ... Тези оценки, както и други по-малки по обхват наблюдения и анализи на различни аспекти (програми и мерки) от активната политика на пазара на труда от национален или регионален мащаб са полезни корективи за провежданата политика и допринасят тя да придобива все по-гъвкав характер, да се променя в съответствие с динамиката на икономическото развитие и да отговаря по-адекватно на потребностите на практиката“ (Белева, 2017, с. 8).

В страните от ЕС ежегодно се публикуват данни за политиката на пазара на труда. Там се обхващат дейности, които се дефинират като „публични интервенции на пазара на труда с цел повишаване на неговото ефективно функциониране и коригиране на неравновесия и които могат да се отличат от други общи политически интервенции по заетостта по това, че са насочени селективно в полза на определени групи на пазара на труда“ (Eurostat, 2013, р. 7). Разходите за разнообразните интервенции са класифицирани в няколко категории (вж. табл. 1).

Таблица 1

**Основни категории разходи за политика на пазара на труда,
наблюдавани в страните от ЕС**

Категории разходи	Описание
1. Услуги на пазара на труда	Разходи за услугите и дейностите на публичните/националните служби по заетостта (в България – Агенцията по заетостта) – интервенции на пазара на труда, където основната дейност на участниците е свързана с търсенето на работа и обикновено не води до промяна на статуса на трудовия пазар.
2. Обучение	Тук се включват интервенции за временна подкрепа на групи в неравностойно положение на пазара на труда с цел да се активират безработните, да се помогне на хората да преминат от принудителна неактивност към заетост или да се запази работата на лица, застрашени от безработица.
3. Стимули за заетост (към тази група се причисляват и инициативите за ротация и споделяне на длъжности)	
4. Субсидирана заетост и рехабилитация	
5. Директно създаване на работа	
6. Стимули за стартиране на бизнес	
7. Подпомагане на доходите (обезщетения за безработица) при освобождаване от работа и подкрепа при търсене на работа	Тук се включва финансова помощ с цел да се компенсират индивидите за загубата на заплата, да се предостави подкрепа за търсене на работа, да се улесни ранното пенсиониране
8. Ранно пенсиониране	

Източник. Eurostat (2013). Labour market policy statistics – Methodology.

В Закона за насърчаване на заетостта (ЗНЗ) от 2001 г. и в Правилника за неговото приложение (2003 г.) са регламентирани основните задължения и права на институциите по планиране, организиране и отчитане на политиката по заетостта и обучението. Ежегодните обзори на АЗ показват, че за АППТ се изразходват средства както от държавния бюджет, така и от ОП „Развитие на човешките ресурси“ (ОП РЧР) (табл. 2).

Таблица 2

Ключови данни за АППТ в България през периода 2010-2016 г.

	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Общо разходи за активна политика на пазара на труда (хил. лв.)	97 354.9	127 389.3	220 459.6	394 726.0	212 137.4	128 780.7	133 696.6
- в т.ч. от държавния бюджет	63 281.5	54 180.0	61 021.7	84 208.2	81 723.3	58 766	62 024.7
- от ОП РЧР	34 073.3	73 209.3	159 437.9	310 517.8	130 414.2	70 014.7	71 671.9
Включени лица (бр.)	139 360	141 740	179 460	172 389	122 080	65 502	54 789
Безработни лица, включени в обучение	20 556	20 710	54 787	30 737	31 694	25 609	16 641*
Безработни лица, включени в заетост	53 070	68 999	84 468	83 693	67 696	29 159**	38 148
Общо лица, включени в обучение	80 102	72 741	91 862	87 324	52 773	27 357	16 641*
Заети лица, включени в обучение	59 546	52 031	37 075	56 587	21 079	1748***	не са обучавани

*В наблюдението са включени схеми на ОП РЧР с конкретен бенефициент Агенцията по заетостта. Не се разглеждат схемите, чийто бенефициент са социалните партньори и Изпълнителната агенция „Главна инспекция по труда“.

**Тук не се включват 106 лица в програма „Предприемачество“.

***Тук не се включват 10 895 заети лица в схема „Услуги за развитие на гъвкав пазар на труда“.

Източник. Агенция по заетостта. Годишник/Годишен обзор 2010-2016, <http://www.az.government.bg/>. Данните са съпоставими от 2010 г.

В рамките на АППТ значимо място заемат *обученията*, които според методология на Евростат за ежегодното наблюдение на политиките по заетостта се систематизират в следните групи (Eurostat, 2013, p. 15-16):

- *Институционално обучение* (Institutional training) – при него над 75% от времето е в обучаваща институция (училище, колеж, обучаващ център или подобни организации). Дистанционното обучение (вкл. електронното или т.нар е-обучение) се разглежда като подкатегория на институционалното, когато се финансира от публични средства, насочено е към усъвършенстване на пригодността за заетост на целевите групи, осигурен е мониторинг/супервизия и се осъществява не спорадично, а поне периодично/part-time.

- *Обучение на работното място* (Workplace training) – при него над 75% от времето са на работното място.

- *Комбинирано обучение* (Alternate training) – тук времето е комбинация от време в обучаваща институция и време на работното място.

- *Специализирана подкрепа за чиракуване* (Special support for apprenticeship) – осъществява се чрез: стимули за работодателите да набират чираци и надбавки/помощи за обучение на определени уязвими групи. За целите на методологията на Евростат се уточняват редица методически детайли за начина на отчитане на чиракуването и стажуването в зависимост от техните конкретни параметри.

Ежегодно МТСП предоставя информация за целите на базата данни на Евростат, като по всички програми, мерки по ЗНЗ и схеми по ОП РЧР се посочва броят на включените безработни и заети лица в обученията, в т.ч. в професионално обучение, чиракуване и стажуване. По данни на Евростат за 2016 г. в България 29 310 човека са включени, а 26 477 са завършили обучение (Eurostat, 2016).

Дейностите по планиране, организиране, провеждане, контролиране и отчитане на обученията в рамките на АППТ се характеризират с разнообразни ракурси, което е предпоставка за различни подходи за систематизиране и класификации на обученията (вж. схемата).

На схемата се открояват шест основни признака за систематизиране и класификация на обученията, които се провеждат в рамките на АППТ:

- според източници на финансиране (държавен бюджет, ОП РЧР и други източници);

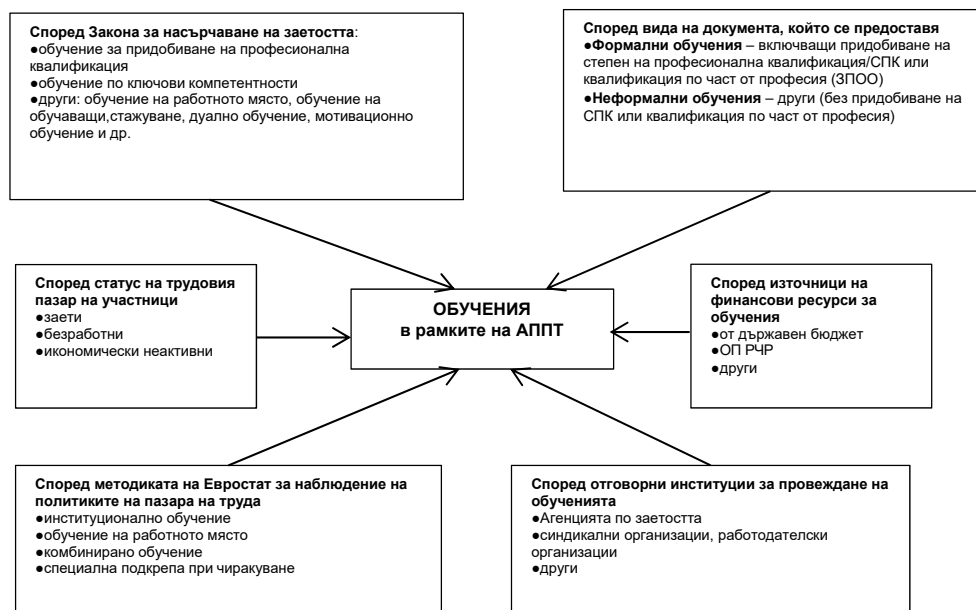
- според отговорни институции за провеждането (Агенцията по заетостта и други институции);

- според статус на трудовия пазар на основните групи участници (безработни, заети и икономически неактивни), като се включват и разнообразни структурни разрези, в т.ч. и по възраст на участниците, с акцент върху младежките и високите възрастови групи в контекста на настоящата и прогнозната динамика на икономическата активност на тези групи от населението (вж. Борисова-Маринова, 2014);

- според основни разновидности на обученията, регламентирани в Закона за насърчаване на заетостта (придобиване на професионална квалификация; обучение по ключови компетентности; други: обучение на работното място, обучение на обучаващи, стажуване, мотивационно обучение и др.);
- според методологията на Евростат за ежегодно наблюдение на политиката по заетостта: институционално обучение; обучение на работното място; комбинирано обучение; специализирана подкрепа за чиракуване (Eurostat, 2013)
- според вида на документа, който се предоставя при успешно завършване:
 - формални обучения – включват придобиване на степен на професионална квалификация или квалификация по част от професия;
 - неформални обучения – не включват придобиване на степен на професионална квалификация (СПК) или квалификация по част от професия (например обучения по ключови компетентности, стажуване, обучение на работното място, чиракуване, обучение на обучаващи и др.).

Схема

Основни разновидности на обученията в рамките на АППТ



В Годишния план за действие за 2017 г. в изпълнение на Националната стратегия за учене през целия живот (*Област на въздействие 5*) са включени мащабни дейности, които се осъществяват в рамките на АППТ и за които отговорни институции са Министерството на труда и социалната политика, Агенцията по заетостта и социалните партньори.

Годишен план за действие за 2017 г. в изпълнение на Националната стратегия за учене през целия живот (текстове от Област на въздействие 5)

Област на въздействие 5: Повишаване на привлекателността и подобряване на качеството на професионалното образование и обучение за гарантиране на заетост и конкурентоспособност

5.8.1. Идентифициране на икономически неактивни младежи на възраст до 29 години вкл., които не са в образование или обучение и не са заети, активирането им за включване на пазара на труд, вкл. чрез обучение за придобиване на професионална квалификация във връзка с последващо наемане на работа след обучението

5.8.2. Предоставяне на ваучери за обучение на безработни младежи до 29 години за придобиване на професионалната квалификация и/или за обучение за придобиване на ключови компетентности във връзка с последваща заетост; ОП РЧР 2014-2020 г.

5.8.4. Обучение на безработни и неактивни лица за придобиване на професионална квалификация и по ключови компетентности и осигуряване на последваща заетост; ОП РЧР 2014-2020 г.

5.8.5. Обучение на заети лица за придобиване на професионална квалификация и по ключови компетентности; ОП РЧР 2014-2020 г.

5.8.6. Обучение за придобиване на професионална квалификация и по ключови компетентности на икономически неактивни лица, лица с увреждания, лица, полагащи грижи на зависими членове на семейството; последваща заетост; ОП РЧР 2014-2020 г.

5.8.7. Обучение за придобиване на професионална квалификация на лица с увреждания и други лица в неравностойно положение, заети в социални предприятия; ОП РЧР 2014-2020 г.

5.8.10. Включване на неактивни, безработни и заети лица в специфични обучения за конкретни работни места; ОП РЧР 2014-2020 г.

5.8.11. Обучения на безработни лица с ниска степен на образование (ISCED 2 и по-ниско); ОП РЧР 2014-2020 г.

През 2018 г. продължава изпълнението на схемата „Ново работно място“, по която се осигуряват подходящи обучения за лицата, вкл. и на работното място. По проект „Нов шанс за успех“ по процедурата „Ограмотяване на възрастни – фаза 1“, по Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж 2015-2020“ лица без завършени етапи и степени на образование, безработни и неграмотни се включват в курсове за ограмотяване или за придобиване на компетентности от прогимназиалния етап на основното образование. Лицата, които успешно завършат обучението си, ще бъдат включени в професионално обучение по проект „Обучение на възрастни, преминали курсове за ограмотяване“, финансиран по ОП РЧР, и ще бъдат подпомогнати да започнат работа. За заети лица ще се предоставя обучение за придобиване на квалификация по професия или по ключови компетентности. Ще се

предлагат гъвкави възможности за съчетаване на обучения и заетост в предприятия с променлив интензитет на дейността през различните периоди на годината. По този начин в периодите на по-ниска заетост работодателите ще могат да осигурят обучение на служителите си за придобиване на квалификация и ключови компетентности, необходими за изпълнение на трудовите задължения, които впоследствие ще бъдат приложени през активния сезон.

Представените накратко разнообразни обучения (курсове по ключови компетентности, стажуване, мотивационни обучения, чиракуване, обучение на работното място и др.), провеждани в рамките на АППТ,² в контекста на целта на това изследване се разглеждат като съвкупност от формални и неформални обучения, при което по-нататък са открити някои методологически аспекти на тяхното наблюдение и отчитане.

Методологически аспекти на отчитане на обученията в рамките на АППТ

Проведените обучения в рамките на АППТ се отчитат публично в специален раздел в Годишния обзор на Агенцията по заетостта. В съответствие с вътрешноорганизационната нормативна база се регламентират задълженията на АЗ за организиране и обработване на данните за активната политика на пазара на труда, за периодични наблюдения и оценки на програмите и мерките за обучение и заетост и обучението на възрастни, за годишни анализи и обзори.³ В същото време организираните обучения в рамките на АППТ са значима част от дейностите по учене през целия живот и данните за тях се представят и в годишните доклади за изпълнение на Националната стратегия за УЦЖ (област на въздействие „Повишаване на привлекателността и подобряване на качеството на професионалното образование и обучение за гарантиране на заетост и конкурентоспособност“ и област на въздействие „Развитие на възможности за неформално и самостоятелно учене за личностно и професионално израстване. Нови възможности за добро качество на живот след приключване на трудовата кариера“).⁴ В този аспект организираните и провежданите в рамките на АППТ обучения се представят като важен компонент на дейностите за постигане на високите цели, поставени в Националната стратегия за УЦЖ. Прогресът по тези цели се наблюдава чрез сложна система от индикатори, водещо място сред които има „участие на населението на възраст 25-64 години в образование и обучение“

През последните години в специализираните изследвания (вж. например Белева, 2015, с. 8) се коментират устойчиво ниските (спрямо средните за европейските страни) резултати на България по стратегическия индикатор

² Закон за насърчаване на заетостта, глава седма, раздел I „Обучение на възрастни.

³ Устройствен правилник на Агенцията по заетостта, чл. 12 (т. 4, 10 и 11).

⁴ Годишен доклад за изпълнение на Националната стратегия за УЦЖ, 2016, с. 74 и 82.

„относителен дял на населението на възраст 25-64 навършени години, участващо в образование и обучение“ (четири седмици преди наблюдението, Наблюдение на работната сила, годишни данни) за изпълнение на Националната стратегия за УЦЖ. По своя характер показателят обхваща участията както в традиционната образователна система (където участниците придобиват официално признати степени на образование и обучение според Закона за висшето образование, Закона за предучилищното и училищното образование, Закона за професионалното образование и обучение), така и в разнообразни други организирани дейности за усъвършенстване на знанията и уменията (наричани *„неформални обучения“*), които не водят до получаване на официално призната в страната степен.⁵ Тази *хетерогенност на показателя*, обхващащ не само формалното образование, но и неформалното обучение, трябва да се взема предвид и да се търсят възможности за усъвършенстване на неговото наблюдение и отчитане (Атанасова, 2016). Данните за последните пет години показват бавен ръст – от 1.7% през 2012 г. до 2.2% през 2016 г. (при средна стойност 10.8% за страните от ЕС). Постигнатият ръст не променя съществено мястото на България, която традиционно заема предпоследно или последно място в класацията. При това равнище все още сме далеч от стратегическата цел да се достигне 5% стойност на този показател през 2020 г. (вж. Белева, 2015; Атанасова, 2016).

Методиката за наблюдение на участието в образование и обучение на населението на възраст 25-64 години ясно очертава изискванията към *обучения, които се причисляват към неформалните*, като последните се систематизират и в няколко групи. Според указанията в Анкетата за наблюдение на работната сила „неформалното обучение се определя като обучение, организирано под формата на курс, конференция, семинар ... или *друга форма*, независимо от това дали имат връзка с настоящата работа на лицето или с евентуална бъдеща работа, или са от общ интерес – за лични, социални или домашни цели. Неформалното обучение се извършва с прякото участие на преподавател (лектор, треньор, инструктор). Сред примерите за неформални обучения са посочени и указания (инструктаж) с подкрепата на ... инструктор“ (вж. НСИ, 2016. Указания за попълване на анкетните карти...).

Във връзка с това е необходимо да се разгледат дейностите в организирани програми *за обучение на работното място, за наставничество, за чиракуване и за стаж* (когато не обхващат придобиване на степен на професионална квалификация, или квалификация по част от професия), като се обърне изрично внимание, че в тях има лице, което изпълнява ролята на преподавател/инструктор. В тези програми обучението е изградено върху концепцията за предоставяне на външна субективна подкрепа в процеса на учене чрез работа. Това означава, че финансираните чрез АППТ програми за обу-

⁵ Неформалните обучения се характеризират с присъствие на учител, преподавател, инструктор (вж. НСИ, 2016. Методика за наблюдение...).

чение на работното място, за чиракуване и за стажуване (когато не включват придобиване на СПК) по своя характер са *неформални, което може и трябва да се взема предвид при наблюдението и отчитането на тези дейности*. В рамките на АППТ се планират, организират и финансират такива разновидности на неформални обучения, които *не са в традиционния курсов формат, но притежават същностните характеристики на неформалните обучения*. В отчетните документи по изпълнение на УЦЖ подобни дейности се отчитат в специален раздел „Развитие на възможности за неформално и самостоятелно учене за личностно и професионално израстване. Нови възможности за добро качество на живот след приключване на трудовата кариера“.⁶ В него трябва да се представят систематизирани *данни за неформалните обучения* (обучение на работното място, ключови компетентности и др.), организирани в рамките на АППТ както от Агенцията по заетостта, така и от социалните партньори и др.

В обобщение може да се направи изводът, че провежданите в рамките на активната политика на пазара на труда обучения трябва да се разглеждат като съвкупност от *формални и неформални обучения*, което е важен компонент от усилията за повишаване на равнището на участие на населението на възраст 25-64 години в образование и обучение.

Въз основа на направения анализ по-нататък са формулирани *конкретни предложения за усъвършенстване на методическия подход за организиране на данните за обученията в рамките на АППТ* с цел в ежегодната база данни да се осигури информация и за *участниците във формални и неформални обучения*. Тези предложения се отнасят за структуриране на данните в отчетните документи във връзка с АППТ (годишните обзори на Агенцията по заетостта), което ще се отрази и на съответните раздели в годишните доклади за изпълнението на Националната стратегия за учене през целия живот.

Масштабните дейности по обучения в рамките на АППТ се отчитат ежегодно в годишните обзори на Агенцията по заетостта, като се предоставят систематизирани данни в разнообразни разрези за основните групи: безработни, заети, неактивни, уязвими групи на трудовия пазар и др. Определена част от проведените обучения в рамките на АППТ се представят и в ежегодните доклади⁷ за изпълнението на Националната стратегия за учене през целия живот за периода 2014-2020 г., където водещо значение има систематизирането на проведените обучения (формални и неформални) според вида на документа, който се получава при успешно завършване. Тези дейности обикновено се отчитат в разделите „Повишаване на привлекателността и подобряване на качеството на професионалното образование и обучение за

⁶ Вж. Доклад за изпълнението през 2015 г. на Националната стратегия за учене през целия живот за периода 2014-2020 година, с. 82-87.

⁷ Годишен доклад за изпълнението на Националната стратегия за учене през целия живот за периода 2014-2020 г. (съответно за 2014 и 2015).

гарантиране на заетост и конкурентоспособност“ и „Развитие на възможности за неформално и самостоятелно учене за личностно и професионално израстване. Нови възможности за добро качество на живот след приключване на трудовата кариера“. Представената информация към сегашния момент е чрез терминологията/класификациите, които се използват в годишните обзори на Агенцията по заетостта, и систематизира данни за участници (вкл. по статус на трудовия пазар) в разнообразни направления: стажантски програми, обучение на работното място, мотивационни обучения, обучение срещу ваучери, обучения за придобиване на ключови компетентности и др.

В контекста на целите на стратегията за УЦЖ тук е необходимо да се представи и друг *важен ракурс на тези обучения като формални (обучения, включващи придобиване на СПК или квалификация по част от професия) и неформални*. В групата на *неформалните обучения* се обхващат разнообразни тренинг-интервенции, които се организират и финансират в рамките на АППТ. Част от тях са в *традиционния курсов формат, който е по-достъпен за отчитане* – например курсовете за компетентности, курсовете за обучение на обучаващи, мотивационни курсове и др. Някои от тези инициативи, финансирани от АППТ, *нямат традиционния курсов формат*, а са в други разновидности на неформалното обучение – обучение на работното място, стажантски програми, чиракуване и др. Във връзка с това се предлага провежданите в рамките на АППТ да се систематизират (наред с досегашните разнообразни структурни разрезни) и *според вида на документа, който се предоставя при успешно завършване на обучението*. Участниците в обученията се групират в две основни направления: във *формални обучения* (включват придобиване на СПК или квалификация по част от професия) и в *неформални обучения*. Това ще повиши аналитичния потенциал на данните за включените лица в обучение, които са част от Годишния обзор на Агенцията по заетостта.

При систематизиране на обученията в тези две групи (формално и неформално) е възможно да има *затруднения при осигуряването на информацията*. В рамките на АППТ относително лесно могат да се групират формалните обучения, т.е. тези, които включват придобиване на степен на професионална квалификация или квалификация по част от професия. В същото време съществуват определени потенциални трудности за групиране и обхващане на разнообразни форми на неформалните обучения, които тук систематизираме в две направления: неформални обучения в традиционния курсов формат (курсове за компетентности, курсове на обучение на обучаващи, мотивационни курсове и др.) и *тренинг-инициативи, които нямат традиционния курсов формат, но отговарят на изискванията за неформално обучение* (по методиката на Евростат за Наблюдение на работната сила) – те са с организиран характер и има лице, изпълняващо ролята на инструктор/преподавател. Към последната група се причисляват: стажантски програми, чиракуване (когато не включват придобиване на СПК), обучение на работното място и др. Във връзка с това ще бъде полезно ежегодно да се

подготвя списък с видовете обучения на възрастни в рамките на АППТ, които се причисляват към неформалните обучения.

С цел да се получава допълнителна информация за обученията на работното място е подходящо да се отчита броят на трудовите договори, сключени по чл. 230 от Кодекса на труда.⁸ На практика информацията се съдържа в подаваните в Националната агенция за приходите (НАП) уведомления по чл. 62, ал. 5 от Кодекса на труда при регистрация на трудовите договори. Договорите по чл. 233б от Кодекса на труда се сключват за стажуване с лице на възраст до 29 години, завършило средно или висше училище и без трудов стаж или професионален опит по придобитата от него професия или специалност, и също съдържат информация за обучение на работното място.⁹ Информацията за обученията чрез работа (дуална система на обучение), организирани по реда на Закона за професионалното образование и обучение, но в които се включват безработни лица и които се субсидират съгласно Закона за насърчаване на заетостта, също обогатява данните за проведените в рамките на АППТ обучения.

Другата група затруднения при събиране на тези данни е свързана с институционалното разнообразие на бенефициентите на програмите и мерките, които се финансират в рамките на АППТ – наред с Агенцията за заетостта определена част от дейностите се осъществява от синдикални организации, от организации на работодателите и др. Осигуряването на единен подход за събиране и систематизиране на отчетна информация за провежданите обучения (както от АЗ, така и от структурни звена на синдикални организации, на работодателски организации и др.) изисква допълнителни усилия, което също може да усложни координирането на наблюдението и отчитането на съответната информация.

Представените потенциални затруднения за по-пълно обхващане на формалните и неформалните обучения, които се провеждат в рамките на АППТ, са преодолими, особено като се имат предвид ползите от предлаганата промяна в организирането на отчетната информация. Наличието на конкретни данни за участници във формални и неформални обучения ще създаде възможност за по-ясно открояване на ролята на активната политика на пазара на труда за постигане на целите в ключовите области на стратегията за УЦЖ.

⁸ Това са трудови договори с условие за обучение по време на работа и работодателят се задължава да обучи работника или служителя в процеса на работата по определена професия или специалност, а работникът или служителят – да я усвои.

⁹ С договора се определят начинът и формата, чрез които се усвояват практическите умения в процеса на изпълнение на трудовите задължения, името и длъжността на наставника, времетраенето на договора, което не може да бъде по-малко от 6 и повече от 12 месеца, както и други условия, свързани със стажуването. Работодателят издава на стажувалото при него лице препоръка, удостоверяваща резултатите от обучението, която да му послужи при кандидатстване за работа при друг работодател.

Същевременно това ще позволи да се систематизира необходимата информация за съответните раздели на Годишния доклад за изпълнение на Националната стратегия за учене през целия живот за периода 2014-2020 година, и по-конкретно – за извършените дейности в област „Повишаване на привлекателността и подобряване на качеството на професионалното образование и обучение за гарантиране на заетост и конкурентоспособност“ и в област „Развитие на възможности за неформално и самостоятелно учене за личностно и професионално израстване. Нови възможности за добро качество на живот след приключване на трудовата кариера“, където ще се осигурят данни както за формалните, така и за неформалните обучения, проведени в рамките на активната политика на пазара на труда.

*

Изложените в изследването идеи за усъвършенстване на методическия подход за систематизиране и отчитане на провежданите в рамките на АППТ обучения е възможно да породят редица дискусии и дори негативни реакции във връзка с потенциалните трудности при тяхното практическо приложение. В същото време е добре да се имат предвид множеството положителни ефекти от практическото приложение на направените предложения, чрез които се създават предпоставки за:

- усъвършенстване на връзките и взаимодействието между институциите, които са заинтересувани страни в процеса по АППТ, и осигуряване на синергия от техните усилия и дейности;
- нарастване на аналитичния потенциал на представените отчетни данни за извършената дейност по обучения в рамките на АППТ;
- открояване на конкретни ползи от проведени обучения в рамките на АППТ като средство за развитие на човешкия капитал и повишаване на възможностите на хората на трудовия пазар за устойчива заетост и успешна професионална реализация.

Представеното изследване няма претенции за изчерпателност, но е подходяща изходна позиция за търсене и намиране на рационални решения за укрепване на координирането на основните заинтересувани страни в сложните процеси по развитие и усъвършенстване на компетенциите на хората чрез активната политика на пазара на труда и за открояване на нейната роля за постигане на по-високи равнища на водещия индикатор за прогреса на политиката за учене през целия живот – „участието на населението на възраст 25-64 години в образование и обучение“.

Използвана литература:

Атанасова, М. (2010). Комплексни стратегии за учене през целия живот. Гъвкава сигурност. С.: МТСП.

Атанасова, М. (2014). Стратегическото планиране в областта на заетостта в България – предизвикателства и перспективи. – В: Стратегическо планиране и програмиране. С.: ИК – УНСС, с. 125-137.

Атанасова, М. (2015). Динамика на трудовия пазар в България и активна политика по заетостта през периода 2010-2015 г. Пловдив: Изд. ВУСИ.

Атанасова, М. (2015а). Обучение и развитие на човешките ресурси в организациите – теория и практика. С.: Изд. „Авангард“.

Атанасова, М. (2015б). Активна политика на пазара на труда в условията на криза в България“. – Народно стопански архив, N 2, с. 3-23.

Атанасова, М. (2016). Неформалното обучение като компонент от ученето през целия живот – статистически аспекти. – Статистика, N 3, с. 24-46.

Белева, И. (2012). Кризата на европейските трудови пазари. С.: АИ „Проф. Марин Дринов“.

Белева, И. (2015). Политики за икономическо развитие в оперативните програми и ОСП за периода 2007-2013. – В: Годишен доклад на ИИИ при БАН „Икономическо развитие и политики в България – оценки и очаквания“. С.: „ГорексПрес“.

Белева, И. (2017). Пазарът на труда в България в средносрочна перспектива – оценки и рискове за неговото развитие. – Икономически изследвания, N 1.

Борисова-Маринова, К. (2014). Развитие на икономическата активност в България до 2035 г. – В: ВА „Г. С. Раковски“, Институт за перспективни изследвания за отбраната. Научните изследвания в отбраната: вековна традиция и нови хоризонти. Сборник доклади от международна научна конференция, София, 7-9.10.2014. С.: Военно издателство ЕООД, с. 334-345.

Борисова-Маринова, К. (2014а). Изследване на демографското възпроизводство на работната сила в България – проблеми и перспективи. – В: ИИНЧ-БАН. Научен форум „Демографската ситуация и развитието на България“, 26-27.02.2014 г. С.: АИ „Проф. Марин Дринов“, с. 727-738.

Владимирова, К. (2007). Човешкият потенциал за икономически растеж и конкурентоспособността на българската икономика. – В: Годишник на УНСС.

Владимирова, К. (2012). Управление на човешките ресурси: политики на ресурс или за потенциал за развитие и социален прогрес. – В: Годишник на УНСС.

Дулевски, Л. (2010). Пазар на труда. С.: „Сиела“.

Агенция по заетостта. Годишник/Годишен обзор 2014, 2015, 2016, www.az.government.bg

Актуализирана стратегия за заетостта на Република България за периода 2013- 2020 г.

Годишен доклад за изпълнението на Националната стратегия за учене през целия живот за периода 2014 – 2020 година. С., 2015.

Закон за насърчаване на заетостта. – Обн. ДВ, бр. 112 от 29 декември 2001 г.

Закон за професионалното образование и обучение. – Обн. ДВ, бр. 68 от 30 юли 1999 г.

Закон за предучилищното и училищното образование. – Обн. ДВ, бр. 79 от 13 октомври 2015 г.

Правилник за прилагане на Закона за насърчаване на заетостта. – Обн. ДВ, бр. 58 от 27 юни 2003 г.

Институт за икономическа политика (2013). Връзката между човешкия капитал и образованието в България. Регионално сравнение на представянето на образователната система.

Министерство на образованието и науката (2014). Доклад за състоянието на сектора за учене на възрастни в България.

Министерство на труда и социалната политика. Национален план за действие по заетостта 2014, 2015, 2016, 201, <http://www.mlsp.government.bg>

Министерство на труда и социалната политика (2014a). Последваща оценка на активната политика на пазара на труда. Заключителен доклад. Проект „Извършване на последваща оценка на всички елементи (програми и мерки за заетост) на активната политика на пазара на труда“, <http://www.mlsp.government.bg>

Министерство на труда и социалната политика (2014б). Прогнози за търсенето и предлагането на труд в България в периода 2014-2028, <http://www.mlsp.government.bg>

Министерство на образованието и науката (2015). Доклад за напредъка в сектора за учене на възрастни в България 2014.

Наредба № 1 от 08.09.2015 г. за условията и реда за провеждане на обучение чрез работа (дуално обучение). – Обн. ДВ, бр. 70 от 11 септември 2015 г.

Национална стратегия за учене през целия живот 2014-2020, <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments>

Национална програма за развитие България 2020. С.: Портал за обществени консултации, <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments>

НСИ (2016). Методика за наблюдение на работната сила. Анкета за наблюдение на работната сила.

План за действие за 2015 година в изпълнение на Националната стратегия за УЦЖ за периода 2014-2020 година.

План за действие за 2016 година в изпълнение на Националната стратегия за УЦЖ за периода 2014-2020 година.

План за действие за 2017 година в изпълнение на Националната стратегия за УЦЖ за периода 2014-2020 година.

Последваща оценка на приноса на активната политика на пазара на труда за изменение на избрани показатели, характеризиращи икономическото и социално развитие на страната за периода 2000-2011 г.

Dimitrova, E. (2007). Challenges and perspectives of the adult vocational training system in Bulgaria. – European Journal of Vocational Training, 41 (2), European Center for the Development of Vocational Training CEDEFOP

Martin, J. P. (2014). Activation and Active Labour Market Policies in OECD Countries: Stylized Facts and Evidence on Their Effectiveness. – IZA Policy Paper N 84, June.

Nie, J., E. Struby (2011). Would Active Labour Market Policies Help Combat High U.S. Unemployment? – Economic Review, Third Quarter.

Torres, R. (2013). Introduction: European labour markets in economic crisis. – International Labour Review, Vol. 152, N 2.

CEDEFOP (2014). Terminology of European education and training policy: a selection of 130 terms, 2nd ed. Luxembourg: Publications Office.

Eurostat (2013). Labour market policy statistics – Methodology 2013.

Eurostat (2016). LMP participants by intervention and by type of action, Bulgaria, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database>

26.I.2018 г.

Prof. Margarita Atanassova, PhD*, Elka Dimitrova, PhD**

ACTIVE LABOR MARKET POLICY IN BULGARIA AND PARTICIPATION OF THE POPULATION AGED 25-64 IN EDUCATION AND TRAINING

A variety of perspectives for the in-depth study and systematization of trainings within the framework of the Active Labor Market Policy (ALMP) are presented, including formal and non-formal trainings, emphasizing their role as a component in the leading progress indicator in the implementation of the National Strategy for Lifelong Learning (NSLLL) 2014-2020 – “the participation of the population aged 25-64 in education and training”. Proposals for improving the methodical approach for systematizing the formal and non-formal trainings conducted within the framework of the ALMP were formulated as a basis for improving the methodological approach of the reporting system of the Annual Review of the Employment Agency and the Annual Report on the Implementation of the National Strategy for Life Long Learning 2014-2020. This creates a prerequisite for improving the links and interaction between the institutions involved in the ALMP and for ensuring the synergy of their efforts and activities.

JEL: J48; J21

Keywords: active labor market policy; human capital; formal and non-formal training

Human capital¹ development and improvement activities are an important part of both the Active Labor Market Policy (ALMP) and the Lifelong Learning Policy. The development of human capital depends on a number of factors, among which a traditional role is assigned to formal education and training (conducted in an organized environment leading to the acquisition of a qualification in the form of a state-recognized document) and to non-formal training, which is organized, but does not include the acquisition of a state-recognized document (CEDEFOP, 2014, p. 37). The main instrument of the ALMP in our country is the National Employment Action Plan, which encompasses initiatives and interventions aimed at “. . . realizing the strategic goals for our country's development in a number of areas, including the National Strategy for Lifelong Learning 2014–2020” (National Action Plan for Employment 2015, p. 2). The need to build and strengthen links and interactions between the ALMP and the LLL Policy is also highlighted in the National Strategy for Lifelong Learning 2014-2020. There, it is stressed that opportunities should be sought for “. . . tracking the

* UNWE, Department of Human Resources and Social Protection, m.atanassova@premium-bg.com

** MLSP, Directorate “Labor Market Policy and Labor Mobility”, elka_dimitrova@yahoo.com

¹ In the context of the various definitions of human capital, here, this concept is understood as “. . . a set of human abilities through the use of which one achieves an income” (Dulevski, 2010, p. 173).

impact of active labor market policy activities on lifelong learning” (National Action Plan for Employment 2015, p. 2). The results of human capital development activities are monitored in the EU countries by various indicators, the leading place among which is occupied by the participation of the population aged 25-64 in education and training (a 4-week reference period, Labor Force Survey, annual data), which covers both formal education and training and non-formal training (National Strategy for Lifelong Learning 2014-2020, p. 19).

The main objective of this paper is to outline the potential opportunities for improving the methodical approach to systematizing and reporting on formal and non-formal trainings conducted within the framework of the ALMP and emphasizing their role as a component of the leading progress indicator of the LLL Policy- the participation of the population aged 25-64 in education and training. In the course of the study, a number of limitations are perceived, some of which are classified into two main directions:

- The ALMP covers a variety of categories of activities – training, subsidized employment, direct job creation, incentives to start a business, etc. (Martin, 2014, p. 6). All these aspects and categories have their cognitive significance for a deeper understanding and more efficient management of ALMP-related processes. In the context of the objectives of this paper, trainings within the ALMP are considered here, while other categories are only mentioned if necessary.

- The trainings organized and conducted within the framework of the ALMP are seen as an important component of the activities in different socio-economic areas – developing and improving people's competencies for effective work, activating the inactive population, enhancing the qualities of human capital, raising the quality of employment, etc. The article focuses on formal and non-formal learning conducted within the framework of the ALMP and highlights their role as a component of the leading indicator of LLL Policy progress – the participation of the population aged 25-64 in education and training.

The present paper uses a variety of research methods, including the systematization of the results of surveys in this field (desk-research) and the study of related legal and management (strategic, methodological, planning and reporting) documents. A detailed statistical analysis of the status and dynamics of the studied process based on data from the traditional information sources – the Labor Force Survey (LFS), the Adult Education Survey (AES) and the Continuing Vocational Training Survey (CVTS) – is outside the scope of this paper. In order to achieve the objectives of the survey, the data used are taken mainly from: the Annual Employment Agency Review, the Annual Reports on the Implementation of the National Employment Action Plan, the Annual Reports on the Implementation of the National Strategy for Lifelong Learning 2014-2020, the Annual Implementation Plans of the National Strategy for Lifelong Learning 2014-2020 and the Labor Market Policy Monitoring of Eurostat. Over the last decades, the ALMP activities have accumulated a relatively rich information base, but due to the limited volume of the present exposition, this paper focuses mainly on the post-2010 period.

Systematization of trainings within the framework of the ALMP

The ALMP benefits the development of human capital in a number of directions: as a result of the training, people's knowledge and skills are built and perfected as a prerequisite for successful employment; work skills and opportunities for improving the work experience are maintained through subsidized employment; insured earnings during training and subsidized employment provide the opportunity to support the living standard of the most vulnerable social groups in the labor market and to maintain the labor skills of the long-term unemployed. The ALMP is accompanied by the spending of financial resources (from the state budget and from the OP "Human Resources Development"). The ALMP is the subject of periodic evaluations, which "... are increasingly becoming an integral part of the implementation of the overall employment policy. ... These assessments ... of different aspects (programs and measures) of the active labor market policy on a national or regional level are useful correctives for the policy pursued and contribute to it becoming more flexible in nature, they change in line with the dynamics of the economic development and respond more adequately to the needs of the practice" (Beleva, 2017, p. 8).

Data on the labor market policy are published annually in the EU countries. There are activities that are defined as "public labor market interventions in order to increase its effective functioning and correct imbalances and ... which are targeted towards certain groups in the labor market" (Eurostat, 2013, p. 7). The costs of various interventions are classified into several categories, which can be seen in Table 1.

Table 1

Main categories of labor market policy expenditure, observed in the EU countries

Expenditure categories	Description
1. Labour market services	Expenditures for the services and activities of the public/national employment services (the Employment Agency in Bulgaria) – labor market interventions, where the main activity of the participants is related to job search and usually does not lead to a change in the status of the labor market.
2. Training	Includes interventions to provide temporary support to disadvantaged groups in the labor market in order to "activate" the unemployed, to help people move from forced inactivity to employment, or to help preserve the work of people at risk of unemployment.
3. Employment incentives (this group also includes rotation and job sharing initiatives)	
4. Sheltered and supported employment and rehabilitation	
5. Direct job creation	
6. Start-up incentives	
7. Out-of-work income maintenance and support (in case of dismissal and job search support)	Includes financial aid to compensate individuals for salary loss, to provide support for job search, to facilitate early retirement.
8. Early retirement	

Source: Eurostat (2013). Labor market policy statistics – Methodology.

The Employment Promotion Act and the Rules for its application regulate the basic obligations and rights of the institutions in the field of the planning, organization

and reporting of the employment and training policy. The Annual Employment Agency Reviews show that there is spending on the ALMP from both the state budget and the funds of the Operational Program “Human Resources Development” (OP HRD) (Table 2).

Table 2

Key ALMP data in Bulgaria for the period 2010-2016

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Total cost for ALMP (in thousands BGN)	97 354.9	127 389.3	220 459.6	394 726.0	212 137.4	128 780.7	133 696.6
-including from the state budget	63 281.5	54 180.0	61 021.7	84 208.2	81 723.3	58 766	62 024.7
- including from the OP HRD	34 073.3	73 209.3	159 437.9	310 517.8	130 414.2	70 014.7	71 671.9
Total number of involved persons	139 360	141 740	179 460	172 389	122 080	65 502	54 789
Unemployed persons enrolled in training	20 556	20 710	54 787	30 737	31 694	25 609	16 641*
Unemployed persons involved in employment	53 070	68 999	84 468	83 693	67 696	29 159**	38 148
Total number of persons enrolled in training	80 102	72 741	91 862	87 324	52 773	27 357	16 641*
Employed persons enrolled in training	59 546	52 031	37 075	56 587	21 079	1748***	not in trainings

*The report includes the OP HRD schemes to which the Employment Agency is a specific beneficiary. This does not include schemes where the social partners and the Executive Agency “General Labor Inspectorate” are the beneficiaries.

** The 106 persons from the Entrepreneurship Program are not included.

***The 10 895 employed in the scheme “Services for the development of a flexible labor market” are not included.

Source: Annual Employment Agency Reviews – 2010-2016. The data are comparable with the data from 2010, <http://www.az.government.bg/>

Within the framework of the ALMP, trainings occupy a significant place and are systematized according to the Eurostat methodology for the annual monitoring of employment policies in the following groups (Eurostat, 2013, p. 15-16):

- *Institutional training* – training, where over 75% of the time is spent in the training institution – school, college, training center or similar organizations. Distance learning (including e-learning) is considered as a sub-category of institutional training when it is financed by public funds, aimed at improving the employability of the target groups, monitoring/supervision is provided and is implemented not sporadically, but at least periodically/part-time.

- *Workplace training* – training, where over 75% of the time is spent in the workplace.

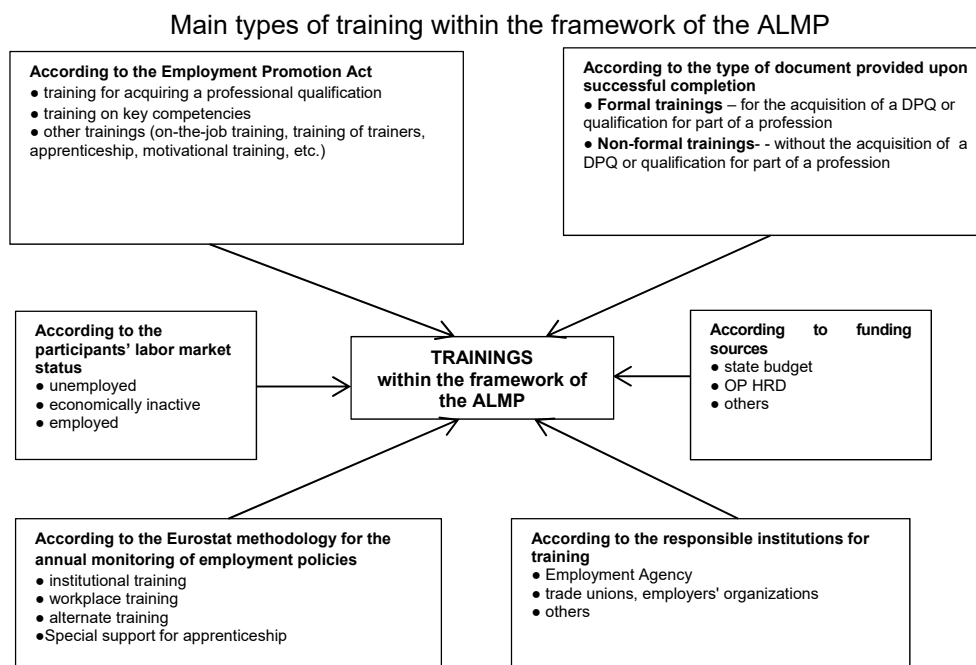
- *Alternate training* – the learning time is a combination of time spent in a learning institution and time spent at the workplace.

- Special support for apprenticeship – is achieved through creating incentives for employers to recruit apprentices and through allowances/training allowances for certain vulnerable groups. For the purposes of the Eurostat methodology, a number of methodological details are defined on how to appraise apprenticeships and internships according to their specific parameters.

Each year the Ministry of Labor and Social Policy (MLSP) provides information for the purposes of the Eurostat database, with all programs and measures under the Employment Promotion Act and the OP HRD schemes indicating the number of unemployed and employed persons in training, including in vocational training and apprenticeship. According to Eurostat data for 2016, 29 310 people are involved in training and 26 477 people have completed their training (Eurostat, 2016).

The activities of planning, organizing, conducting, monitoring and reporting on the ALMP trainings are characterized by a variety of perspectives, which is a prerequisite for different approaches to the classification of the trainings (see the Scheme).

Scheme



This scheme outlines six main features of systematizing and classifying trainings that take place within the framework of the ALMP:

- according to the sources of funding: state budget, OP HRD and others;
- according to the institutions responsible for their implementation: the Employment Agency (EA) and other institutions;
- according to the labor market status of the main groups of participants (unemployed, employed and economically inactive), including various structural aspects, such as the age of the participants, with a special focus on youth and high age groups in the context of the current and projected dynamics of the economic activity of these population groups (Borisova-Marinova, 2014);

- according to the basic types of trainings regulated by the National Employment Act – training for the acquisition of a professional qualification; training on key competencies; other: on-the-job training, training of trainers, apprenticeship, motivational training, etc.;

- according to the Eurostat methodology for the annual monitoring of employment policies: institutional training; workplace training; alternate training; special support for apprenticeship;

- according to the type of document that is provided upon their successful completion:

- formal trainings – include the acquisition of a degree of professional qualification (DPQ) or qualification for part of a profession;

- non-formal trainings – do not include the acquisition of a degree of professional qualification (DPQ) or qualification for part of a profession (examples of trainings in this group are: key competencies training, internship, workplace training, apprenticeship, training of trainers, etc.).

In the Annual action plan for 2017 on the implementation of the NSLLL (Impact area 5), large-scale activities are carried out within the framework of the ALMP and the institutions responsible for them are the Ministry of Labor and Social Policy, the Employment Agency and the social partners.

Annual action plan for 2017 on the implementation of the NSLLL
(texts from Impact area 5)

Impact area 5: Increasing the attractiveness and improving the quality of vocational education and training in order to ensure employment and competitiveness

5.8.1. Identification of economically inactive young people aged up to 29 years, including those who are not currently in education or training and are not employed; their "activation" for inclusion in the labor market, including through training to acquire professional qualification in connection with subsequent employment after training

5.8.2. Providing vouchers for the training of unemployed youths aged up to 29 years to acquire professional qualifications and/or training for the acquisition of key competencies in connection with subsequent employment; OP HRD 2014-2020

5.8.4. Training of unemployed and inactive people to acquire vocational skills and key competencies and providing them with subsequent employment; OP HRD 2014-2020

5.8.5. Training of employees to acquire professional qualification and key competencies; OP HRD 2014-2020

5.8.6. Training for vocational qualifications and key competences of economically inactive people, people with disabilities, carers of dependent family members; OP HRD 2014-2020

5.8.7. Training for the acquisition of vocational qualification of disabled persons and other disadvantaged persons employed in social enterprises; OP HRD 2014-2020

5.8.10. Involvement of inactive, unemployed and employed persons in specific training for specific jobs; OP HRD 2014-2020

5.8.11. Training of unemployed people with low education; OP HRD 2014-2020

In 2018, the “New Workplace” Scheme continues to be implemented, providing adequate training for the persons, including training at the workplace. Under the “New chance for success” project under the “Literacy of adults – Phase 1” procedure, which is part of the “Science and education for smart growth 2015-2020” Operational Program, persons without completed stages and levels of education, unemployed persons and illiterate persons are included in courses for literacy or in competency courses at the lower secondary level of primary education. Persons who successfully complete their training will be included in vocational training under the project “Training of adults who have undergone literacy courses”, financed under the OP HRD, and will be helped to start work. Employees will be provided with training to acquire professional qualifications or key competencies. Flexible opportunities will be provided for combining training and employment in enterprises with variable activity intensities during different periods of the year. Thus, in periods of lower employment, employers will be able to provide training for their employees in order for them to acquire the skills and key competencies needed to fulfill their work obligations, which will be subsequently applied during the active season.

The briefly presented varied trainings (key competency courses, internships, motivation training, apprenticeships, workplace training, etc.) conducted within the framework of the ALMP², in the context of the present study goals, are considered as a set of formal and non-formal trainings, and the next part of this paper highlights a number of methodological aspects of their monitoring and reporting.

The methodological aspects of reporting trainings within the framework of the ALMP

The trainings conducted within the framework of the ALMP are reported publicly in a special section of the Annual Employment Agency Review. In accordance with the internal organizational normative basis, the EA has obligations to: organize and process the data on the ALMP; perform periodic observations and evaluations of the programs and measures for training and employment and adult education; carry out annual analyses and reviews.³ At the same time, trainings organized within the framework of the ALMP are a significant part of the lifelong learning activities and data for these trainings are also presented in the Annual reports on the implementation of the national strategy for lifelong learning (Impact area “Increasing the attractiveness and improving the quality of vocational education and training to ensure employment and competitiveness” and Impact area “Development of opportunities for non-formal and informal learning for personal and professional progress. New opportunities for good quality of life following the working career’s end”).⁴ In this context, the trainings organized and conducted within the framework of the ALMP are presented as an important component of the

² Employment Promotion Act, Chapter Seven, Section I “Adult Education”

³ Rules of the Employment Agency - Art.12 (p.4, 10, 11).

⁴ Annual Report on the Implementation of the NSLLL 2014-2020, 2016, p.74 and p. 82

activities for achieving the high goals set in the NSLLL. The progress on these goals is being monitored through a complex system of indicators, and the leading position amongst them is held by the “participation of the population aged 25-64 in education and training” indicator.

In recent years, specialized surveys have consistently commented on Bulgaria's low performance (compared to the average for European countries) in terms of the strategic indicator “participation of the population aged 25-64 in education and training” (a 4-week reference period, Labor Force Survey, annual data) for the implementation of the NSLLL (Beleva, 2015, p. 8). By its nature, this indicator covers participations in both the traditional education system (where the participants acquire officially recognized degrees of education and training under the Higher Education Act, the Pre-school and School Education Act, and the Vocational Education and Training Act) and in various other organized activities (called non-formal trainings) for improving the participants' knowledge and skills, which do not lead to the acquisition of an officially recognized degree in the country⁵. This indicator's heterogeneity (covering both formal and non-formal learning) should be taken into account and opportunities should be sought to improve its monitoring and reporting (Atanassova, 2016). Figures for the past five years show a slow growth rate from 1.7% in 2012, rising to 2.2% in 2016, while the average level for the EU countries in 2016 was 10.8%. The achieved growth does not significantly change the position of Bulgaria in the ranking. At this level, we are still far from the strategic goal – to reach a 5% value for this indicator in 2020 (Beleva, 2016; Atanassova, 2015).

The methodology for monitoring the participation in education and training of the population aged 25-64 clearly outlines the requirements, which are assigned to the non-formal trainings category, by systematizing the non-formal trainings into several groups. According to the instructions in the Labor Force Survey, “non-formal learning is defined as training organized in the form of a course, conference, seminar . . . or any other form, regardless of whether it relates to the person's current job, their future work, or is a general interest – for personal, social or domestic purposes. Non-formal learning is done with the direct participation of a tutor (lecturer, trainer, or instructor). Examples of non-formal training are also instructions (briefings) with the support of . . . an instructor.” (Instructions for filling out the Labor Force Survey Questionnaire, 2016).

In this respect, it is necessary to consider the activities in the organized training programs for work-place training, mentoring and apprenticeship (when they do not include the acquisition of a DPQ or part of a professional qualification) and to emphasize that in these programs there is a responsible person who acts as a lecturer/instructor. In the programs for workplace-training and apprenticeship, the learning process is built on the concept of providing external subjective support to the trainee. This means that ALMP-funded programs for workplace training, mentoring and

⁵ Non-formal trainings are characterized by the presence of a teacher, lecturer or instructor (see NSI, 2016. Surveillance methodology...).

apprenticeship and others (when they do not include the acquisition of a DPQ) are non-formal trainings. This should be taken into account when monitoring and reporting these training activities. Within the framework of the ALMP, such types of non-formal training are planned, organized and funded, which are not in the traditional course format but have the essential characteristics of non-formal trainings. In the LLL reporting documents, these activities are reported in a special section ("Development of opportunities for non-formal and informal learning for personal and professional progress. New opportunities for good quality of life following the working career's end") where it is necessary to present systematized data on non-formal trainings (on-the-job training, key competencies training, etc.) organized within the framework of the ALMP – by both the Employment Agency and the social partners, and others.

In summary, it can be concluded that the trainings conducted within the framework of the ALMP should be viewed as a set of formal and non-formal trainings, which are an important component of the efforts to increase the participation rate of the population aged 25-64 in education and training.

On the basis of this analysis, concrete proposals are formulated to improve the methodical approach to organizing the data on trainings within the framework of the ALMP, in order to provide information on the participants in formal and non-formal trainings in the annual database as well. These proposals relate to the data structuring in the Annual Employment Agency Reviews, which will also affect the relevant sections of the Annual Reports on the Implementation of the National Strategy for Lifelong Learning.

Large-scale training activities within the framework of the ALMP are reported annually in the Annual Employment Agency Reviews by providing systematic data in a variety of sections for the main groups: the unemployed, the employed, the inactive, the vulnerable groups in the labor market, etc. A certain part of the trainings conducted within the framework of the ALMP are also reported in the Annual Reports on the Implementation of the National Strategy for Lifelong Learning⁶, where the systematization of trainings (formal and non-formal training) according to the type of document, obtained upon their successful completion is of primary importance. These activities are typically reported in the sections "Increasing the attractiveness and improving the quality of vocational education and training to ensure employment and competitiveness" and "Development of opportunities for non-formal and informal learning for personal and professional progress. New opportunities for good quality of life following the working career's end". Currently, the reports on these sections are presented through the terminology/classifications used in the Annual Employment Agency Reviews and the systematized data on participants (based on the labor market status) in a variety of areas: apprenticeship programs, on-the-job training, motivation training, voucher training, key competency training, etc. In the context of the NSLLL goals, it is necessary to present another important aspect of the ALMP trainings as formal (training, including the acquisition of a DPQ or part of a

⁶ Annual Report on the Implementation of the NSLLL 2014-2020 (for 2014 and 2015, respectively).

professional qualification) and non-formal training. The non-formal training group covers a variety of training interventions, organized and funded under the ALMP. Some of them are in the traditional course format, which is more accessible for reporting – for example: competence courses, training courses for trainers, motivation courses, etc. Another part of the non-formal training initiatives funded by the ALMP do not have the traditional course format but are instead other forms of non-formal training – on-the-job training, apprenticeships, etc. In this context, it is necessary to systematize the trainings within the framework of the ALMP (along with the various aspects of the data structuring) according to the type of the document, which is provided upon their successful completion. Training participants are grouped into two main categories – participants in formal trainings (including the acquisition of a DPQ or part of a professional qualification) and participants in non-formal trainings. This will increase the analytical potential of the data on the persons enrolled in ALMP trainings as a part of the Annual Employment Agency Reviews.

In the process of the systematization of the trainings in these two groups (formal and non-formal learning), it is possible to come across difficulties in providing information on the two groups (formal and non-formal learning), some of which are highlighted in this paper. It is relatively easy to separate the formal ALMP trainings, which include the acquisition of a DPQ or part of a professional qualification, into a group. At the same time, there are some potential difficulties in grouping and encompassing the various forms of non-formal ALMP trainings, which in this case are systematized in two categories: non-formal trainings in the traditional course format (competence courses, training courses for trainers, motivation courses, etc.) and training initiatives that do not have the traditional course format but meet the requirements for non-formal learning (according to Eurostat's Labor Force Survey methodology) – they have an organized nature and a person performing the role of instructor/trainer. The latter group includes: apprenticeship programs (that do not include the acquisition of a DPQ), on-the-job training, etc. In this sense, it will be useful to annually prepare a list of the types of adult training within the framework of the ALMP that are part of the non-formal training.

For the purpose of obtaining additional information on training in the workplace, it is appropriate to take into account the identification number of labor contracts concluded under Art. 230 of the Labor Code – these are employment contracts with a condition of on-the-job training and the employer is obligated to train the employee in the process of work in a particular profession or specialty. In practice, the information is contained within the notifications submitted under Art. 62 Para 5 of the Labor Code upon the registration of labor contracts. Contracts under Art. 233b of the Labor Code are concluded for apprenticeship with a person aged up to 29 years, graduating from secondary or higher education without professional experience and they also contain information on on-the-job training⁷. The information

⁷ The contract specifies the way and the form by which the practical skills are acquired in the process of performing the duties, the name and the position of the mentor, the duration of the contract, which cannot

on training through work (the dual training system), which is organized in accordance with the Vocational Education and Training Act, but includes unemployed persons, who are subsidized under the Employment Promotion Act, can also enrich the data about the trainings conducted within the framework of the ALMP.

The other group of difficulties in collecting this data is related to the institutional diversity of the beneficiaries of the ALMP programs and measures – along with the Employment Agency, a certain part of the activities are carried out by trade unions, employers' organizations and others. Ensuring a unified approach to collecting and systematizing reporting information on ALMP trainings (provided by the Employment Agency and the structural units of trade unions, employers' organizations, etc.) requires additional efforts, which may also complicate the coordination of the monitoring and reporting of the relevant data on formal and non-formal ALMP trainings.

The presented potential difficulties for a fuller account of the formal and non-formal ALMP trainings can be overcome – especially given the benefits of the proposed change in the organization of the reporting information. The availability of specific data on the participants in formal and non-formal ALMP trainings will provide a clearer picture of the role of ALMPs in achieving the objectives of the key areas of the NSLLL. The availability of this data on the participants in formal and non-formal trainings will provide the opportunity to systematize the necessary information on the relevant sections of the annual reports on the implementation of the National Strategy for Lifelong Learning 2014-2020 for the activities carried out in the Impact area “Increasing the attractiveness and improving the quality of vocational education and training to ensure employment and competitiveness” and the Impact area “Development of opportunities for non-formal and informal learning for personal and professional progress. New opportunities for good quality of life following the working career's end”, where the data will be presented for both the formal trainings and the non-formal trainings conducted within the framework of the ALMP.

*

The submitted proposals for improving the methodological approach towards the systematization and reporting of ALMP trainings can generate a series of discussions and even negative reactions in relation to the potential difficulties in their practical application. At the same time, it is necessary to take into account the many positive effects from the practical application of the proposals made, which create prerequisites for:

- improving the links and interaction between the institutions involved in the ALMP process and ensuring the synergy of their efforts and activities;
- increasing the analytical potential of the reported data for the training activity carried out within the framework of the ALMP;

be less than 6 months and cannot be more than 12 months, as well as other conditions related to the traineeship. The employer issues the trainee a recommendation certifying the learning outcomes to serve him/her when applying for employment with another employer.

- identifying the specific benefits of ALMP trainings as a means of developing human capital and increasing the capacities of people on the labor market for sustainable employment and successful professional realization.

The submitted proposals do not claim exhaustiveness but they are an appropriate starting point for searching for and finding rational solutions to strengthen the coordination of key stakeholders in the complex processes of developing and improving people's competences through the ALMP and highlighting its role in achieving higher levels of the leading indicator of the lifelong learning policy – “the participation of the population aged 25-64 in education and training”.

References:

Atanasova, M. (2010). Complex strategies for lifelong learning, Flexible security. Sofia: MLSP (*in Bulgarian*).

Atanasova, M. (2014). Strategic Planning in the Field of Employment in Bulgaria - Challenges and Perspectives. – In: Strategic Planning and Programming. Sofia: UNWE PH, p. 125-137 (*in Bulgarian*).

Atanasova, M. (2015). Labor Market Dynamics in Bulgaria and Active Labor Market Policy 2010-2015. Plovdiv: HSSE (*in Bulgarian*).

Atanasova, M. (2015a). Human resources training and development in organizations – theory and practice. Sofia: “Avangard” (*in Bulgarian*).

Atanasova, M. (2015b). Active labor market policy in the context of a crisis in Bulgaria. – National Economic Archive, N 2, p. 3-23 (*in Bulgarian*).

Atanasova, M. (2016). Non-formal learning as a component of lifelong learning – statistical aspects. – Statistics, N 3, p. 24-46 (*in Bulgarian*).

Beleva, I. (2012). The crisis in European labor markets. Sofia: APH “Prof. Marin Drinov” (*in Bulgarian*).

Beleva, I. (2015). Economic Development Policies in Operational Programs and the CAP 2007-2013. – In: Annual Report of the National Institute of Economics at the Bulgarian Academy of Sciences “Economic Development and Policies in Bulgaria - Assessments and Expectations”. Sofia: “Gorex Press” (*in Bulgarian*).

Beleva, I. (2017). The labor market in Bulgaria in the medium term – assessments and risks for its development. – Economic Studies, N 1(*in Bulgarian*).

Borisova-Marinova, K. (2014). Development of economic activity in Bulgaria until 2035 – In: BA “G. S. Rakovski”, Institute for Prospective Studies for Defense. Defense research: centuries-old tradition and new horizons. Collection of papers from an international scientific conference, Sofia, 7-9.10.2014. Sofia: Military Publishing Ltd, p. 334-345 (*in Bulgarian*).

Borisova-Marinova, K. (2014a) Survey of the Demographic Reproduction of the Labor Force in Bulgaria - Problems and Perspectives. – In: IINC-BAS. Scientific Forum “Demographic Situation and Development of Bulgaria”, 26-27.02.2014 Sofia: APH “Prof. M. Drinov”, p. 727-738 (*in Bulgarian*).

Dimitrova, E. (2007). Challenges and perspectives of the adult vocational training system in Bulgaria. – European Journal of Vocational Training, 41 (2), European Center for the Development of Vocational Training.

Dulevski, L. (2010). The labor market. Sofia: Ciela Publishing Bulgaria (in Bulgarian).

Martin, J. P. (2014). Activation and Active Labour Market Policies in OECD Countries: Stylized Facts and Evidence on Their Effectiveness. – IZA Policy Paper N 84, June.

Nie, J., E. Struby (2011). Would Active Labour Market Policies Help Combat High U.S. Unemployment? – Economic Review, Third Quarter.

Torres, R. (2013). Introduction: European labour markets in economic crisis. – International Labour Review, Vol. 152, N 2.

Vladimirova, K. (2007). The Human Potential for Economic Growth and the Competitiveness of the Bulgarian Economy. – In: Yearbook of UNWE (in Bulgarian).

Vladimirova, K. (2012). Human resources management: resource policies or potential for development and social progress. – In: Yearbook of UNWE (in Bulgarian).

Action Plan for 2015 for the implementation of the NSLLL 2014-2020.

Action Plan for 2016 for the implementation of the NSLLL 2014-2020.

Action Plan for 2017 for the implementation of the NSLLL 2014-2020.

Annual Report on the Implementation of the National Strategy for Lifelong Learning 2014-2020. Sofia, 2015.

CEDEFOP (2014). Terminology of European education and training policy: a selection of 130 terms, 2nd ed. Luxembourg: Publications Office.

Economic Policy Institute (2013). The Link between Human Capital and Education in Bulgaria. Regional comparison of the performance of the education system.

Employment Agency. Yearbook/Annual Review 2014, 2015, 2016, www.az.government.bg

Employment Promotion Act. - Promulgated SG No. 112/29.12.2001

Ex-post Evaluation of the Contribution of the Active Labor Market Policy to Changing the Selected Indicators Characteristic of the Economic and Social Development of the Country for the Period 2000-2011.

Eurostat (2013). Labour market policy statistics – Methodology.

Eurostat (2016). LMP participants by intervention and by type of action, <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> Vocational Education and Training Act. – Promulgated SG, No. 68/30.07.1999.

Pre-school and school education Act. – Promulgated SG No. 79/ 13.10.2015.

Ministry of Education and Science (2014). Status report on the Adult Learning Sector in Bulgaria, <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments>

Ministry of Education and Science (2015). Progress Report on the Adult Learning Sector in Bulgaria in 2014, <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments>

Ministry of Labor and Social Policy. National Employment Action Plan 2014, 2015, 2016, 2017, <http://www.mlsp.government.bg>

Ministry of Labor and Social Policy (2014). Ex-post Evaluation of the Active Labor Market Policy, Final Report, Project: Executing an Ex-post Evaluation of All Active Labor Market Policies (Employment Programs and Measures), <http://www.mlsp.government.bg>

Ministry of Labor and Social Policy (2014a). Forecasts for labor supply and demand in Bulgaria in the period 2014-2028, <http://www.mlsp.government.bg>

National Development Program: Bulgaria 2020. Sofia: Consultation Portal, <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments>

National Strategy for Lifelong Learning 2014-2020, <http://www.strategy.bg/StrategicDocuments>

National Statistical Institute (2016). Methodology for LFS. Questionnaire.

National Statistical Institute (2016). Instructions for the Labor Force Survey. Questionnaire.

Ordinance № 1 of 08.09.2015 on the terms and conditions for conducting training through work (dual training). – Promulgated SG No. 70/11.09.2015.

Rules for the implementation of the Employment Promotion Act. – Promulgated SG No. 58/27.06.2003.

Updated Employment Strategy for the Republic of Bulgaria for the Period 2013-2020.

26.I.2018

Проф. д-р ик. н. Таня Горчева*

ХАРАКТЕРИСТИКА НА ТУРИСТИЧЕСКАТА ПРИВЛЕКАТЕЛНОСТ НА СЪВРЕМЕННИТЕ ГРАДОВЕ

Изследването на големите градски центрове като туристически дестинации се извършва от различни гледни точки. Тяхното анализиране е значимо, тъй като те са носители на важни характеристики за избора на дестинацията от потенциалните потребители посредством определяне на нейната привлекателност. Посочените аргументи формират основа, от която се извежда дефиницията на понятието „градска туристическа дестинация“ и се определят подходи, които имат значение за формирането на концептуални и практически модели за измерване на нейната привлекателност. Във връзка с това са представени методите за измерване на привлекателността на градската туристическа дестинация. Обърнато е изрично внимание на един от тях – The Global Power City Index, като е направен преглед на резултатите от неговото прилагане. Анализирана е класацията на десетте най-привлекателни градски туристически дестинации в света за периода 2014-2016 г.¹

JEL: C4; F23; L1

Ключови думи: градски туристически дестинации; подходи за определяне на привлекателността на градската туристическа дестинация; глобален индекс за привлекателност на градовете; показател за неосезаеми градски ценности

Въведение в проблема

Теоретична постановка и параметри на изследването

В специализираните изследвания темата за градските туристически дестинации се разглежда от различни аспекти. По тази причина в научната сфера навлизат и множество близки по съдържание, но несинонимни понятия – „градски туризъм“, „градски туристически дестинации“, „туристически пазар за градски пътувания“, което е показателно, че проблемът провокира разностранен инте-

* СА „Д. А. Ценов“, катедра „Международни икономически отношения“, t.gorcheva@uni-svishtov.bg

¹ Tanya Gorcheva, Dr. Ec. Scs. MEASURING ATTRACTIVENESS OF CITY TOURISM DESTINATIONS. *Summary:* The study of large urban centers as tourist destinations is done from different perspectives. Their analysis is important since they are carriers of important features for selecting the destination and its attractiveness. These arguments form the basis for defining the concept of "urban tourist destination" and define approaches that are relevant to the formation of conceptual and practical models to measure its attractiveness. The paper examines the different methods of measuring the attractiveness of the urban tourist destination. An emphasis is placed on research methodology based on the Global Power Index. An overview of the results of the application of this method is made and the ranking of the ten most attractive urban tourist destinations in the world for the period 2014-2016 is analyzed. *Keywords:* City tourist destinations; Destination attractiveness; Determine approaches for attractiveness of the urban tourist destination; Global Power City Index; Urban Intangible Values.

рес и заема важно място в изследователските търсения. Но не само това е причината темата да бъде актуална. По данни на World Travel Monitor (2015) сега около 35% от международните пътувания са към големи градски центрове.² Пазарният дял на този вид пътувания възлиза на 18% от общия обем на туристическите пътувания и в рамките на Европа, като непрекъснато се увеличава (European Commission..., 2015)³. По данни на ITB-World travel trends report близо 70% от пътуванията в чужбина включват и посещение на големи градски дестинации.⁴ Всичко това дава основание да се признае значимостта на проблемите, свързани с градските туристически дестинации. В този смисъл *обект на изследването* са съвременните градски туристически дестинации. В логическа последователност за *негов предмет* е определена тяхната привлекателност, а *целта се дефинира* като измерване и оценяване на привлекателността на водещите градски туристически дестинации в света. Основните задачи са: да се разкрие същността на категорията „градска туристическа дестинация“ на фона на други основополагащи термини и категории; да се опишат същностните характеристики, по които може да се осъществи оценяването на дестинациите от гледна точка на привлекателността; да се представят методите за измерване на привлекателността на градските туристически дестинации и въз основа на това да се коментира класацията на градските туристически дестинации за 2016 г., направена с помощта на индекса за привлекателност на градовете (The Global Power City Index).

Категории и терминологичен апарат

От методологична гледна точка изясняването на понятийния апарат има значение не само за това какви са същностните характеристики на основните категории, които могат да бъдат избрани като критерии за оценка, но също и за да се намери подходящият подход и метод за измерване, сравняване и квантифициране. Ето защо последователно ще бъдат изведени дефиниции на понятията и категориите, които сме определили като предмет и обект на изследването. Територията, към която се устремяват туристите като пътуване или пребиваване, е различна от тази, която те възприемат като местожителство. Определена като туристическа цел, тя се натоварва със социоекономическо значение, тъй като, от една страна, се характеризира посредством туристическите ресурси, представляващи интерес за туристите, а от друга, използването на ресурсите със стопанска цел се обвързва със създаването на специализирана инфраструктура и материална база, които правят територията достъпна, а средата – благоприятна и комфортна. В този смисъл голяма част от съществуващите *дефиниции за градска туристическа дестинация*

² <http://www.ipkinternational.com/en/world-travel-monitor>

³ Вж. Towards quality urban tourism, http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/files/studies/towards_quality_tourism_rural_urban_coastal/iqm_urban_en.pdf

⁴ http://www.itb-berlin.de/media/itb/itb_dl_all/itb_presse_all/World_Travel_Trends_Report_2016_2017.pdf

акцентират именно върху характеристиката, която се свързва с географската определеност – мястото, определено като крайна цел на туристическото пътуване (вж. Mayo, Jarvis, 1981; Ritchie, Brent, 1978; Yangzhou Hu, Brent Ritchie, 1993). Наред с това при изясняване на същността на категорията „градска туристическа дестинация“ се среща и определеност, фокусирана върху „амалгамата от туристически продукти и услуги, предлагани и консумирани под марката на конкретна дестинация“ (Buchalis, 2000), при което локализацията остава на заден план, а приоритетно значение придобиват качеството на продукта и на обслужването (Vengesai, 2003).

В специализираната литература няма единомислие по отношение на определението на категорията „*привлекателност на туристическата дестинация*“. Често привлекателността и *конкурентоспособността* се тълкуват като синоними. В отделни литературни източници се приема, че привлекателността на дестинацията отразява възприятията на туристите, които са я посетили, както и чувството на удовлетвореност на потребностите, които са ги завели там. Колкото по-пълно представата и очакванията съвпадат с реалността, толкова по-висока е оценката за привлекателност, което от своя страна води до заключението, че туристът е направил правилен избор за пътуване⁵. Ето защо като основна характеристика на туристическата дестинация се идентифицира способността ѝ да привлича туристите (Mayo, Jarvis, 1981), а причината за това са нейните компоненти – ресурси, инфраструктура, материална база, предлагани продукти и занимания. Оценката за привлекателността на дестинацията се свързва не само със състава и разнообразието, но и с качеството на изброените компоненти, както и с имиджа на приемащата страна, развита се като туристическа дестинация (Zhanga, Wu, Buhalis, 2017). Изложените разсъждения водят до констатацията, че привлекателността на туристическата дестинация е категория от обхвата на пазарното търсене и предлагане и до голяма степен се свързва с потребителското поведение, потребителския избор и мотивация.

Отчитайки различията в смисъла и „прочита“ на понятията „привлекателност“ и „конкурентоспособност“ на туристическата дестинация, трябва да се отбележи, че неслучайно в специализираната литература се прави паралел между двете, и то не само заради сходството на показателите, с които те се квантифицират.⁶ Изследване на връзката между двете понятия показва, че те са взаимно обусловени (вж. Vengesai, 2003), което става причина да се въведе понятието „*Tourist Destination Competitiveness and Attractiveness*“ – TDCA (вж. Pearce, Lee, Uk-II, 2005; Cugno, Grimmer, Viasone, 2012). Динамичното взаимо-

⁵ http://anzmac.org/conference_archive/2003/papers/CON20_vengesayis.pdf

⁶ През 2000 г. по поръчка на Световната организация по туризъм (WTO) Комисията по статистика към ООН доразработва и усъвършенства създадената през 1993 г. система за мониторинг на международния туризъм (System of Tourism Statistics – STS). В нея като основни са включени показателите „брой на чуждестранните туристи“ и „брой на регистрираните нощувки“ (вж. http://www.unwto.org/statistics/tourism/tourism_statistics.htm).

действие между двете се определя като способност на дестинацията да предлага социални, физически и икономически блага за местното население по начин и в състав, които да привличат туристи и да задоволяват стремежа им към нетрадиционни и нови преживявания. Прилагането на холистичен подход при изследването на привлекателността и конкурентоспособността като диалектично единство позволява, от една страна, вниманието да се фокусира върху това как дестинацията задоволява потребностите на туристите, привлечени от съответното предлагане и обслужване (вж. Hu Yangzhou, Ritchie, 1993), а от друга – да се разкрие как в организационен план в дестинацията се създават продукти и услуги, привличащи чуждестранни туристи, с което тя да бъде разпознавана в света (вж. Newall, 1992). В по-широк смисъл някои изследователи са склонни да включат и показатели, свързани с нивото на благосъстояние и със стандарта на живот в приемащата дестинация (Buhalis, 2000). Разгръщането на тази идея в цитираните разработки показва, че в резултат от взаимодействието между привлекателността и конкурентоспособността туристическата дестинация развива уникален туристически бранд, разпознаваем и привлекателен в международен план.

Въз основа на представения анализ на същността на категориите и понятийния апарат, формиращи основата на изследването, могат да се направят следните обобщения:

- Градските туристически дестинации се разглеждат и изследват в своята географска определеност и във взаимодействие със страната, от която са част. Те обаче стават разпознаваеми с уникалността си, която ги различава от другите части на приемащата държава и се характеризира с конкретен имидж.
- Привлекателността на градската туристическа дестинация може да се установи въз основа на променливи, които са закодирани в същностните ѝ характеристики. Ето защо в методологичен план нейното измерване често се дублира с оценяването на конкурентоспособността ѝ, което обуславя необходимостта от изясняване на конкретните подходи за определяне на привлекателността, а чрез това и на адекватни способности за нейното установяване.

Подходи за определяне на привлекателността на градските туристически дестинации

Разграничаването на отделните подходи за определяне на привлекателността на градските туристически дестинации има методическо значение за дефинирането на техните съществени характеристики, въз основа на които се извеждат конкретните променливи и се установяват адекватните показатели за тяхното измерване. По тази причина тук са анализирани мнения и предложения на автори, проучвали темата, със задачата не просто да се посочат най-важните характеристики, от които се извеждат променливите, а те да бъдат групирани съобразно честотата на прилагането им в отделните научни изследвания.

*Подходи, основани на териториално-пространствената
определеност*

● *Степен на урбанизация и надареност с туристически ресурси.* Градската туристическа дестинация се характеризира като географска територия, надарена с ресурси, която се отличава със специфични особености, привличаща не само отделни посетители, а цели туристически потоци. Тя е място, избрано съзнателно като назначение за пътуване или престой с конкретна цел. Привлекателността ѝ се определя от уникалността и ценността на туристическите ресурси или на атракциите, на средствата за подслон/изхранване или на преживяванията, от нивото на публичните услуги и достъпността по отношение на транспортните връзки. Силата на привличане се свързва и с комплексната удовлетвореност от престоя или от пътуването (Buhalis, 2000). При това трябва да се подчертае, че разликата между градските дестинации и рекреационните например е предварителният избор, който потребителят, влизайки в ролята на турист, съзнателно и след информирано търсене прави.

Не един автор в областта на туризма поставя туристическите ресурси сред същностните характеристики на категорията „туристическа дестинация“. Те са предпоставката за развиване на дейностите за осмисляне на свободното време в рамките на пътуване или ваканция, означаващи като туристически атракции. Някои изследователи дори твърдят, че определени ресурси (природни, културно-исторически или антропогенни) сами по себе си се превръщат в туристическа атракция (Krešić, Prebežac, 2011). Характерът на тези ресурси, които отличават една географска локализация от друга, предполага „производство“ на туристически услуги, оказвани съобразно технологичната последователност на дейностите по създаване на стойност в сферата на туризма. В този смисъл Ritchie и Crouch (2005) поставят туристическите атракции в центъра на модела за оценка на привлекателността на туристическата дестинация.

● *Достъпност и инфраструктура.* Превръщането на една градска територия в туристическа дестинация е целенасочено, предварително планирано, организационно осигурено и финансово подплатено дело на държавните, обществените и местните органи, действащи в синхрон с местния бизнес. Участниците в този процес представляват обществени, колективни, групови, индивидуални, а заедно с това и национални интереси. Единството на всички интереси обуславя създаването на туристическата суперструктура и съответната, принадлежаща към територията, туристическа инфраструктура, които са двете страни на всяка туристическа дестинация. С първото понятие се означава материалната база, свързана с посрещането, настаняването, изхранването, транспортирането и осмислянето на свободното време с подходящи забавления. Второто понятие се отнася до транспортната, информационната и комуникационната инфраструктура, свързващи територията с останалата част на света. Това са две страни на едно цяло, които се свързват с управлението на територията така, че тя да е достъпна от географска гледна точка, за да съвпадне с формираните туристически потоци.

Подходи, основани на организационно-технологичните аспекти на дестинацията и нейния продукт

● **Комплексност на предлагания туристически продукт.** Както вече беше посочено, градската туристическа дестинация се разглежда най-често като съвкупност от ресурси, въз основа на които се създава и предлага комплексен продукт, чието потребление е пряко свързано с териториалната определеност на процеса за оказване на услуги. Самият продукт се разглежда като интегрирано портфолио от услуги и атракции, предизвикващи конкретни преживявания, опит и емоции (Hu Yangzhou, Ritchie, 1993). В създаването на този продукт участват както бизнес организации, така и културни, обществени и граждански групи, но в съзнанието на потребителя туристическият продукт има комплексен образ. Така често туристическата дестинация се идентифицира посредством предлагания продукт – в този смисъл тя може да има имажинерен характер и да бъде променяна или отхвърляна в съзнанието на туриста без изкуствено определяни географски граници (Enright, Newton, 2004).

● **Движещи интереси и организационна определеност на туристическата дестинация.** Привлечените и използваните като атрибут на градската туристическа дестинация ресурси могат да бъдат обществено благо, но също и частна собственост. Ето защо някои изследователи акцентират върху „интегрираността на интересите, ползите и отговорностите на участниците в туристическия бизнес“. Тази обвързаност спомага за създаването на „динамичен кръг“ от взаимосвързани субекти – организации, фирми, местни и/или държавни органи, обществени или професионални органи и др., които имат една обща цел – да изградят положителен имидж на градската дестинация (Kozak, Rimmington, 1999). Наред с интересите, които действат като движеща сила за развитието на туристическия бизнес в определена локализация, от важно значение за дефиниране на категорията „градска туристическа дестинация“ е и организационната определеност, която се свързва с източника на инициативност при развитието на туристически дейности. Инициативата за това се поема от туристическите фирми (хотелиери, ресторантьори, туроператори и/или агенти, транспортни и атракционнo-занимателни фирми и др.), но тя се развива с участието на редица местни органи на властта, обществени организации (потребителски комитети, НПО, професионални сдружения и др.) и институции (културни, образователни, артистични и др.) (Giaoutzi, Nijkamp, 1993). Ясно е, че когато има единство на интересите между всички участници и заинтересувани от функционирането на града като туристическа дестинация, очакваните резултати ще бъдат добри. В противен случай се създават множество бариери и могат да възникнат обстоятелства, които, вместо да привличат туристите, ги отблъскват.

Подходи, основани на потребителския избор и поведение

● **Туристическо предлагане и потребителски избор.** В концептуален план понятието „привлекателност на туристическата дестинация“ се свързва с процеса на вземане на потребителско решение, което пък от своя страна е

обвързано с очакванията за получаване на определени блага и/или значими изгоди (Hu Yangzhou, Ritchie, 1993). Логично е да се предположи, че колкото повече „ваканционни блага“ (количество услуги) предоставя една дестинация, толкова тя ще бъде по-привлекателна в съзнанието на потенциалния потребител при избора му за пътуване или ваканция. Тук обаче трябва да се отбележи значението не само на количеството, но и на качеството на услугите. Известно е, че характерът на туристическия продукт не е едномерен, тъй като в него са въплътени множество елементи – количествени и качествени, които до голяма степен детерминират привлекателността на туристическата дестинация. И все пак във всеки конкретен случай даден елемент от тази съвкупност може да определи потребителския избор за пътуващия. Обвързването на привлекателността на туристическата дестинация с цялостната съвкупност от елементите на туристическото предлагане показва, че част от тези елементи имат универсална значимост при оценката на дестинациите. Според редица анкетни проучвания например природната красота и климатът играят водеща роля при избора на ваканционни дестинации, а транспортната достъпност и специализираната инфраструктура са приоритетни при реализирането на бизнес пътуванията (вж. Mayo, 1973, p. 217; Gearing, Swart, Var, 1974; Ritchie, Brent, Zins, 1978). По тази причина основни фактори за оценка на привлекателността на конкретната туристическа дестинация в първия случай са природната красота и климатът, а във втория – транспортната достъпност и инфраструктура. Тези елементи от туристическото предлагане, които имат водещо и основно значение при оценката на привлекателността на туристическата дестинация, са тясно обвързани с характера на пътуването и с мотивите за неговото предприемане.

● *Опит и отношение на потребителя към дестинацията.* Оценяването на привлекателността на туристическата дестинация се обвързва с личния опит и директните впечатления на потребителя, респ. на туриста, посетил вече определена дестинация. Върху тази зависимост акцентират в своите изследвания Goodrich (1978); Herzog (2004); Zhanga, Wu и Buhalis (2017). Когато един турист посети конкретна дестинация, той може сам да прецени доколко представите му за разположението, отдалечеността, културата, природата и общите познания съответстват на действителността и доколко тези представи импонира с реалните му възприятия. Така индивидуалните схващания, усещания и възприятия от реалното присъствие в определена дестинация могат да потвърдят предварителните нагласи и очаквания, но е възможно да се окажат и различни. Познавателният процес рефлектира върху отделни аспекти на съответната дестинация и тук няма как да се елиминира субективността на оценката. На тази основа на преден план трябва да се изведе връзката между имиджа на конкретна дестинация или туристическа марка и потребителския избор. Ето защо може да се твърди, че най-добрият имидж за една туристическа дестинация е броят на туристите, които я посещават повече от един път и по такъв начин я припознават като достатъчно атрактивна. Някои автори дефинират отношението на потребителите към конкретната туристическа дестинация като ситуационна оценка на

средата, вземайки под внимание физическото и социалното измерение на средата, времеви аспект, мотивацията на потребителя, влязъл в ролята на турист, и предишния му опит (вж. Belk, 2004, p. 157; Warshaw, 2008). Calantone и Johar (1984) например разглеждат като „контекстуална рамка“ при избора на туристическите продукти за една и съща дестинация сезонността – според тях възприемането на „северните“ градски дестинации през летния сезон е свършено различно от това през зимния.

В обобщение на изложеното са изведени три основни групи променливи за определяне на привлекателността на градските туристически дестинации съобразно същностните характеристики на дестинацията (вж. табл. 1).

Таблица 1

**Променливи за измерването на привлекателността
по групи характеристики**

Локално устройство и географска определеност на дестинацията	Организационно-технологични аспекти на дестинацията и на предлагания туристически продукт	Туристическо предлагане и позициониране на продукта
●Степен на урбанизация ●Туристически ресурси ●Инфраструктура и достъпност ●Туристическа суперструктура	●Състав и структура на туристическия продукт ●Движещи интереси за формиране на туристическата дестинация ●Организационна структура и участници	●Потребителско търсене – пазарни проекции ●Елементи на туристическото предлагане ●Личен опит и отношение на потребителя

От казаното дотук може да се направи изводът, че възприеманата способност на дестинацията да задоволява индивидуалните потребности и да предоставя очакваните от туриста блага, разглеждани като сложна амалгама от продукти и услуги, по време на престоя му в избраната за туристически цели локализация са фактори с водещо значение както при избора, така и при оценяването на нейната привлекателност. Ето защо посочените същностни характеристики и избраните променливи изграждат общата рамка за изследване на привлекателността на градските туристически дестинации, която предопределя подходящия метод за измерване.

**Методи за измерване на привлекателността на градските
туристически дестинации**

Без претенции за изчерпателност на проблема, по-нататък са изложени в обобщен вид резултатите от обзорен анализ за прилаганите методи в проведени изследвания, свързани с разглежданата тема, като вниманието е фокусирано върху използваните тук източници. Анализът показва, че за измерване на привлекателността на градските туристически дестинации най-често се използват синтетични измерители, каквито са индексите. Тяхното конструиране се базира върху предварително селектирани групи променливи, изведени въз основа на критерии, зад които стоят същностните характеристики на понятието „туристическа дестинация“. В съответствие с целта на изследването отделните

автори дават приоритет на едни или други същностни черти и формират набор от различни, но близки по значение показатели в зависимост от избраните променливи. В изследване на Kresich и Prebezac (2011) например фокусът е върху атракциите, които предлага дестинацията, а в емпиричния анализ на Zhang, Wu и Buhalis (2017) се акцентира върху взаимовръзката между имиджа на дестинацията и преживяванията на туристите, които са я посетили (memorable tourism ex-periences). Тежестта, с която отделните индикатори влизат в състава на индекса, е различна и зависи от характера и предназначението на провежданото изследване. Например в емпиричното си проучване Cugno, Grimmer и Viassone (2012) придават най-голяма тежест на променливите, свързани със структурата на туристическите ресурси, тъй като се анализира качеството на туристическата суперструктура при изучаването на местните атракции в отделните райони на Италия.

Таблица 2

Характеристики на туристическата дестинация, включени в методологията за изследване на привлекателността

Групи характеристики на туристическата дестинация	Изследвания, в които е включена групата характеристики	Изследвания, в които групата характеристики е с приоритетно значение
Териториално-пространствена определеност и туристически ресурси	Butler (2000); Enright, Newton (2004); Gearing, Swart, Var (1974); Vengesayi (2003); Buchalis (2000); Krešić, Prebežac (2011); Ritchie, Crouch (2005); Cugno, Grimmer and Viassone (2012)	Butler (2000); Vengesay, (2003); Krešić, Prebežac (2011); Ritchie, Crouch (2005); Cugno, Grimmer and Viassone (2012)
Технологични аспекти на производството и предлагането на туристическите продукти	Butler (2000); Buchalis(2001); Calantone, and Johar (1984); Vengesayi (2003); Krešić, Prebežac (2011); Ritchie, Crouch (2005); Hu Yangzhou, Ritchie (1993); Enright, Newton (2004); Bui Thi Tam (2012)	Butler (2000);Buchalis (2001); Vengesayi (2003);Krešić, Prebežac (2011); Ritchie, Crouch (2005); Hu Yangzhou (2012)
Пазарни измервания на търсенето, потребителски избор и поведение	Goodrich, (1978); Herzog (2004); Zhanga, Wu, Buhalis (2017); Belk (2004); Warshaw (2008); Calantone, Johar (1984); Mayo (1973); Gearing, Swart and Var (1974); Ritchie, Zins (1978); Kozak, Rimmington (1999); Giaoutzi, Nijkamp (1993); Hu Yangzhou, Ritchie (1993)	Herzog (2004); Zhanga, Wu, Buhalis (2017); Warshaw (2008); Gearing, Ritchie, Zins (1978); Kozak, Rimmington (1999); Giaoutzi, Nijkamp (1993); Huangzhou, Ritchie (1993)

Прегледът на проведените изследвания показва (табл. 2), че по-голямата част от тях са фокусирани принципно върху привлекателността на туристическата дестинация, но специализираните анализи на градските туристически дестинации са рядкост.

Като се вземе под внимание, че категорията „градска туристическа дестинация“ е тясна по смисъл и значение, може да се приеме, че и методите за измерване на нейната привлекателност са специфични. В практиката са познати методи за оценка на градски центрове от гледна точка на стандарта на живот или на възможността за заетост и упражняване на бизнес. Подобна

класация се изготвя всяка година от британската банка HSBC.⁷ Друг пример е ежегодната европейска инициатива EDEN-Network за представяне на културата и забележителностите на Европа European Best Destinations, която няма научна насоченост, а е преди всичко с информационно-познавателно значение⁸.

Оценявана от научна гледна точка като туристическа дестинация, привлекателността на градските центрове се измерва по критерии, които са по-близки до използваните по принцип за всяка туристическа дестинация. Все пак обаче в този случай методът за измерване трябва да отразява и следните особености:

- да отчита процесите на урбанизация;
- да взема под внимание физическите ограничения на локализацията;
- да се съобразява със спецификата на надареността с ресурси, които се споделят с множеството на местното население;
- да подчертава взаимовръзката на мотивацията за предприемане на пътуването с богатството на местните дейности за осмисляне на свободното време, както и със съществуващите атракции.

Глобален индекс за измерване на привлекателността на основните за света градски туристически дестинации

Всяка от посочените дотук особености намира израз в метода за определяне и измерване на привлекателността на градските туристически дестинации, разработен от интернационален екип от учени, известен като Глобален индекс за привлекателност на градовете (The Global Power City Index – GPCI).⁹ Индексът има синтетичен характер и се използва за оценка на „магнетизма“ на най-големите градове в света, добили популярност като градски туристически дестинации в глобален план според броя на регистрираните туристи през съответната година.

Индикациите за привлекателност се отчитат в няколко основни направления, които изграждат цялостна система за определяне на функционалните и същностните характеристики на градските туристически дестинации (вж. табл. 3). Във всяко от избраните направления се наблюдават конкретни индикатори, всеки от които се определя от конкретни показатели. Източниците за набиране на информация са различни. Данните за степента на развитост на икономиката например се заимстват от доклада на World Economic Forum и IMD Competitiveness Ranking на Института по мениджмънт и развитие. По-голямата част от данните се набира от работните групи в страните-членки на GPCI, както и от различни международни организации и изследователски центрове.

⁷ http://www.huffingtonpost.com/entry/best-places-to-work_abroad_us_586bd7e9e4b0d9a5945c96bc

⁸ <https://www.europeanbestdestinations.com/about-1/>

⁹ <https://www.slideshare.net/BTOEducational/global-power-city-index-2016-the-mori-memorial-foundation>

Таблица 3

Система за определяне на функционалните и същностните характеристики на градските туристически дестинации

Направления за изследване привлекателността	Индикатори по области	Показатели за оценка
Степен на развитост на икономиката и нейната привлекателност за инвеститорите и бизнеса	Общи икономически показатели	Размер на годишния номинален продукт; размер на доходите на човек от населението
	Пазарна привлекателност	Икономически растеж в сравнение с предходната година (%); ниво на икономическата свобода
	Виталност на икономиката	Пазарна стойност на листваните компании, действащи на територията; позиция на компаниите в ТОП-300 на света
	Човешки капитал	Брой на заетите; брой заети в сферата на бизнес услугите
	Бизнес среда	Ниво на заплатите; свободен избор за заетост; площ на бизнес офисите
	Данъчни тежести	Процент на данъчното облагане; ниво на бизнес риска
Ниво на образователните и изследователските услуги	Профил на изследователските дейности	Академични постижения; публикации; разходи за НИРД; брой на проведените научни конференции и събития; брой чуждестранни студенти
	Постигания в изследователската сфера	Брой на регистрираните патенти; брой награди за научни постижения; възможности за научен обмен
Културни събития и атракции	Културен потенциал	Брой на проведените конференции с международно значение; брой на културните събития с международно значение
	Ресурси за развитие на културата	Паметници на световното културно наследство (в периметър от 100 км); възможности за културен обмен
	Материална база за културни събития	Брой театри и концертни зали; брой музеи; брой стадиони и спортни съоръжения
	Привлекателност за посетителите	Брой на луксозните хотели; общ брой на хотелите; търговски центрове; брой ресторанти; площ на градските паркове
	Международен обмен	Брой на чуждестранните посетители; брой на живеещите чужденци; брой чуждестранни студенти
Стандарт на живота като място за живеене	Разходи за живеене	Средно ниво на наемите; ценово ниво; дял на заетите
	Сигурност	Брой на регистрираните престъпления; брой на разкритите престъпления; настъпили катастрофи и бедствия
	Стандарт на живота	Дял на живеещите на възраст над 60 години; отвореност на обществото; брой лекари на 100 човека; продължителност на работния ден
	Разнообразие	Гъстота на населението; брой на чуждестранните училища; разнообразие на търговските обекти на дребно и на ресторантите с национална кухня
Околна среда и ниво на замърсяване	Екология	Брой на компаниите със сертификат на ISO; дял на възобновяемата енергия; дял на рециклирането
	Чистота на въздуха	Квота на въглеродните емисии; прахово замърсяване; други вредни емисии газове
	Природна среда	Ниво на „зеленото покритие“ (паркове и зелени зони); чистота на реките; ниво на температурния комфорт
Транспортна достъпност, комуникации и инфраструктура	Международна транспортна мрежа	Брой пътници по международни авиопътувания – влизаци и излизаци; брой международни полета/ден
	Междуградска транспортна обезпеченост	Брой градове, свързани с пряк обществен транспорт; брой магистрали; гъстота на спирките
	Удобство при пътуване и трафик	Смяна на превозните средства; времетраене на пътуването между центъра и летището; степен на осигуреност с обществен транспорт; тарифи за превоз с такси

Източник. <http://mori-m-foundation.or.jp/english/ius2/gpci2/index.shtml>

Целеви обекти на изследването са 40-те градове, разположени в различни региони на света, които са подбрани не само поради факта, че са утвърдени средища със световно значение, но и поради числеността на чуждестранните посетители през годината (табл. 4).

Таблица 4

Целеви обекти на изследването за 2016 г.

Регион	Градски туристически дестинации – целеви обекти на изследването
Европа	Мадрид, Барселона, Лондон, Париж, Брюксел, Амстердам, Женева, Франкфурт, Берлин, Цюрих, Милано, Копенхаген, Виена, Стокхолм, Истанбул, Москва
Африка	Кайро, Йоханесбург (включен в наблюдението от 2015г.)
Азия	Мумбай, Банкок, Куала Лумпур, Сингапур, Хонконг, Пекин, Шанхай, Тайпе, Сеул, Фукуока, Осака, Токио
Океания	Сидни
Северна Америка	Ванкувър, Сан Франсиско, Лос Анджелис, Чикаго, Торонто, Вашингтон, Ню Йорк, Бостън
Латинска Америка	Мексико Сити, Сао Пауло

Източник: <http://mori-m-foundation.or.jp/english/ius2/gpci2/index.shtml>

Едно от предимствата на GPCI като метод за измерването на привлекателността на градските туристически дестинации е фактът, че при набирането на информация по посочените показатели под внимание се взема оценката на пет групи потребители, които правят своя избор на дестинация в зависимост от мотива за пребиваване в съответния градски център, а именно: туристите в най-общия смисъл на понятието; изследователите и научните работници; артистите и любителите на изкуството; делови посетители (експерти, бизнесмени и мениджъри) и резидентите. Проследяването на мненията и оценките на едни и същи групи потребители на услугите и продуктите, които предлагат посочените градски центрове, дава възможност не просто да се сравняват промените във вкусовете и предпочитанията им, но и да се установи промяната в мотивацията за избора на дестинацията в зависимост от целта на пребиваването. Ето защо особено място в комплексната стойност на Глобалния индекс за привлекателност на градовете се отделя на съставната му част, която се свързва с показателя „неосезаеми предимства на градската дестинация“ („Urban Intangible Values“). Чрез този показател се вземат под внимание променливи, които характеризират дестинацията, като описват:

- функционалността – развитостта на градския транспорт, достъпността на административните услуги, ефективността на предлаганите публични услуги по отношение на релацията „време-пари“;
- прецизността и бързината за придвижване, развитостта на търговската дейност; промените и растежа – динамиката на трансформациите, склонността към иновативност и творчески почерк, нивото на стрес в начина на живот;
- гостоприемството – култура на обслужването; отношение на резидентите към туристите;

- нивото на цените за настаняване, изхранване и атракции;
- многообразието в предлаганите занимания, атракции, културни и други видове събития, сезонност на предлаганите дейности за осмисляне на свободното време, разнообразие на туристическите ресурси и тяхното включване в комплексното предлагане на туристически продукти;
- сигурността и надеждността на обществените места, на заведенията за настаняване, изхранване и атракции, на транспорта, връзките и съобщенията, на инфраструктурата и обществените съоръжения.

В технологията на оценяването на стойността на променливата се дава набор от точки по предварително установени скали с различна степен на значимост към общата оценка.

Съществува логическа обвързаност между показателите, които попадат в обсега на GPCI, и на показателя „неосезаеми предимства на градската дестинация“. Тя дава представа както за характера на локализацията и нейните ресурси, така и за нивото на удовлетвореност, произтичащо от характера и качеството на обслужването на потребителя, който влиза в ролята на турист. По този начин оценката за престоя в избраната градска дестинация се превръща в пресечна точка между „вертикалната“ (ресурсна) и „хоризонталната“ (качествена) определена на туристическото обслужване, която в най-пълна степен изразява доколко изборът на дестинация съвпада с очакванията за удовлетвореност в посока „цел-мотивация“. При детайлно разглеждане се открива наличието на пряка зависимост между показателя за развитостта на икономиката на дестинацията, който е съставна част на GPCI, и променливата за определяне на динамиката и растежа, характеризираща същата дестинация чрез показателя „неосезаеми предимства на градската дестинация“.

От описанието на същността на Глобалния индекс за привлекателност на градовете се налага изводът, че той позволява да се направи обща оценка и да се сравнят стойностите за целевите градски туристически дестинации, което хвърля светлина върху това кои ключови ресурси и кои страни на туристическото обслужване дават предимство на всяка отделна дестинация.

Класификация на най-привлекателните градски туристически дестинации

Резултатите от проучването, извършено от фондация „Мори“, и анализът на стойностите по показателите, включени в GPCI, за периода 2014-2016 г. показват, че в класацията на 10-те най-привлекателни градски туристически дестинации водещо място заемат четири от тях – Лондон, Ню Йорк, Париж и Токио (вж. фиг. 1 - 3), като позицията им в ТОП-4 се мени, но те винаги остават на върха. Неизменно е лидерството на Лондон, следван от Ню Йорк, но Париж и Токио сменят местата си през 2016 г. Както вече беше посочено, обект на ежегодната класация са 40-те градове на света, привлекли най-голям брой чуждестранни туристи (вж. фиг. 4).

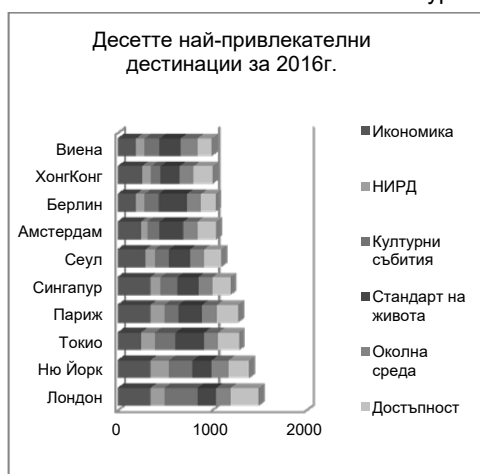
Фигура 1



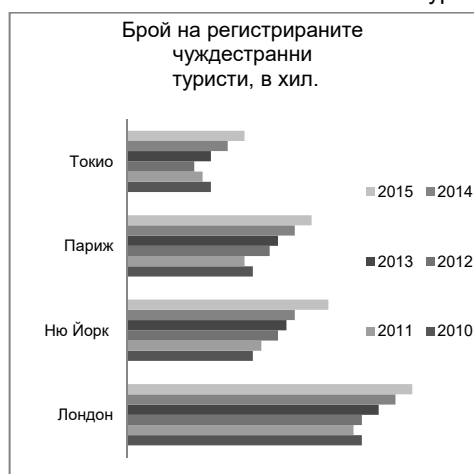
Фигура 2



Фигура 3



Фигура 4



Източник: http://www.mori-m-foundation.or.jp/pdf/GPCI2016_en.pdf

Ако се проследи класацията на първите 10 дестинации за последните 5 години, се установяват следните *общи тенденции*:

- Разликата в стойностите на индекса през посочения период показват тенденция към сближаване, което говори за все по-сериозно оспорване на първите десет позиции, но и за все по-голяма еднаквост при възприемането на отделните градски дестинации от различните групи посетители.

- В общия брой на наблюдаваните градски дестинации не се отбелязват съществени промени с изключение на излизането на Франкфурт от класацията на 40-те през 2015 г.

През наблюдавания период се отчита увеличаване на броя на азиатските градове в първата десетка, като Сингапур, Сеул и Хонконг се издигат все по-напред. Погледнати от позицията на индикаторите по основните направления, влизащи в състава на сумарния индекс GPCI, класирането за 2016 г. в *сравнение с предходната година* показва някои съществени промени:

1. Токио измества Париж от третата позиция по редица икономически причини – редукция на корпоративния данък, което допринася за привличането на външни инвеститори и търговци; подобрение на бизнес средата вследствие на предприети реформи, част от националната политика за засилване на ролята на Япония като стратегическа икономическа зона в региона; спад на наемите и на цените на недвижимите имоти, както и общо намаляване на разходите за живот в сравнение с другите наблюдавани градове от челната четворка. Негативно влияние върху позиционирането на Париж пък оказват терористичните атаки през последните години.

2. Макар икономическите показатели на Лондон да се влошават,¹⁰ той запазва лидерската си позиция, тъй като рейтингът му на световен център по изкуствата и разнообразни културни събития се покачва. Наред с това градът печели точки и по показателите „брой чуждестранни студенти“ и „подобряване на възможностите за научен обмен“.

3. Ню Йорк запазва позицията си в класацията, което се дължи на сериозните успехи в областта на икономиката, образователните услуги и изследователските дейности, културните събития и атракциите. Фиксирайки градските центрове в Северна Америка – Лос Анджелис, Сан Франсиско, Чикаго, Бостън и Вашингтон, трябва да се отбележи напредъкът им в класацията на 40-те привлекателни градски дестинации.

Отчитайки факта, че целта на пътуването е основен фактор при избора на туристическа дестинация, може да се твърди, че хора с различни интереси имат предпочитания към различни градски дестинации. Точно тази особеност е залегнала в проучването за определяне на степента на привлекателност на наблюдаваните градски дестинации, което се извършва с помощта на показателя „неосезаеми предимства на градската дестинация“. Според стойностите на индикатора „интерес на посетителските предпочитанията“ се отбелязва следното:

- От позицията на деловите хора под внимание се взема критичната маса на съсредоточения в града бизнес; потенциалът за икономически растеж; благоприятната бизнес среда, вкл. инфраструктурата, администрацията и човешкият

¹⁰ Наблюдава се спад по показателите „размер на годишния номинален продукт“ и „размер на доходите на човек от населението, без това да се обвързва с обявяването на резултатите от референдума за Brexit през юни 2016 г., http://www.mori-m-foundation.or.jp/pdf/GPCI2016_en.pdf

потенциал, както и нивото на предлаганите бизнес услуги. От тази гледна точка водещо място в класацията заемат градовете Лондон, Ню Йорк, Сингапур и Хонконг.

- От позицията на изследователите и научните работници под внимание се взема критичната маса от провежданите изследователски проекти; авторитетът на локализираните в дестинацията научноизследователски центрове; възможността за кариерно израстване и научният потенциал, съсредоточен в града. В това отношение водеща е позицията на Ню Йорк, следван от Лондон и Токио.

- От позицията на хората с артистични наклонности и на любителите на изкуството под внимание се взема критичната маса на съсредоточените в града институции, свързани с културата и изкуството; динамиката на културния живот и неговата наситеност с творчески изяви; развитостта на пазара на изкуството. На тази основа най-привлекателни градски дестинации са Лондон, Берлин и Ню Йорк.

- От позицията на посетителите с чисто туристическите цели за осмисляне на свободното време под внимание се взема разнообразието на туристическите ресурси, свързани с предлагането на атракции и развлечения; възможностите за шопинг; културно-историческите паметници и забележителности; условията за настаняване, изхранване, транспортните връзки и др. Въз основа на тези критерии като най-привлекателни се очертават отново Лондон, Ню Йорк, Париж и Токио.

*

Изводите от представената класацията на изследваните градски туристически дестинации показват следното:

Класацията на градските туристически дестинации, която се разработва въз основа на Глобалния индекс за привлекателност на градовете, може би не е най-съвършеният метод за измерване привлекателността им, но хвърля светлина върху причината за това кои са предпочитани от туристите в зависимост от степента на удовлетвореност от предлагания туристически продукт. Вярно е, че големите градски центрове са многофункционални формирования и предлагат широка палитра от ресурси и услуги за осмисляне на туристическите пътувания, но е вярно също, че магнетизмът на туристическата дестинация се определя до голяма степен от неосезаемите елементи на гостоприемството, свързани с нивото на туристическото обслужване.

Предложеният метод за измерване на привлекателността на градските туристически дестинации е един от многото познати и възможни, но в рамките на това изследване е предпочетен поради предимството, че дава възможност за определяне на привлекателността от позициите на различията в мотивите за предприеме на пътуване и за избор на дестинация.

Туризмът допринася за икономическото развитие на града и региона, особено когато те са разпознаваеми като туристическа дестинация, но обратната

вързка, включваща създаването и развитието на адекватна туристическа база и инфраструктура, която да повишава привлекателността на градската туристическа дестинация невинаги съществува. В това отношение добрите примери от практиката показват единомислие на градската администрация и на представителите на туристическия бизнес, развиван в съответния град.

Налага се обобщението, че туристическата привлекателност на съвременните градски центрове все повече се определя от степента на тяхната иновативност и от прилагането на такива схеми на градско устройство, които ги правят уникални и магнетични.

Използвана литература:

Butler, R. (2000). Tourism and Environment – a geographical Perspectives. – Tourism geographies, 2 (3), p. 337-358.

Buchalis, D. (2000). Marketing the competitive destination of the future. – Tourism management 21(1), p. 97-116.

Belk, R. W. (2004). An Exploratory Assessment of Situational Effects in Buyer Behavior. – Journal of Marketing Research, 11.

Bui Thi Tam (2012). Application of contextual Approach for Measuring Tourism Destination Attraction. – Journal of Science, 70 (1)2012, 217-226, <http://hueuni.edu.vn/portal/data/doc/tapchi/20.pdf>

Calantone, R. J. and J. S. Johar (1984). Seasonal Segmentation of the Tourism Market Using a Benefit Segmentation Framework. – Journal of Travel Research, 23 (Fall), p. 14-24.

Cugno, M., M. Grimmer, M. Viasone (2012). Measuring Local Tourism Attractiveness: The Case of Italy. AMZAM, http://www.anzam.org/wp-content/uploads/pdf-manager/315_ANZAM-2012-253.PDF.

Enright, M. J., J. Newton (2004). Tourism Destination Competitiveness: A Quantitative Approach. – Tourism Management, 25 (XX), p. 777–788.

Gearing, Ch. E., W. W. Swart, and T. Var (1974). Establishing a Measure of Touristic Attractiveness. – Journal of Travel Research, 22 (Spring), p. 1-8.

Giaoutzi, M., P. Nijkamp (eds.). (1993). Decision Support Models for Regional Sustainable Development. Ashgate, Aldershot, UK, p. 231-253.

Goodrich, J. N. (1978). The Relationship between Preferences for and Perceptions of Vacation Destinations: Application of a Choice Model. – Journal of Travel Research, 17 (Fall), p. 8-13.

Herzog, H. (2004). What is a Product. Consumer Behavior and the Behavioral Sciences. Stuart H. Britt (ed.). New York: John Wiley & Sons, p. 353-355.

Hu Yangzhou, Ritchie, B. G. R. (1993). Measuring Destination Attractiveness: a contextual Approach. – Journal of Travel Research, Fall, 32 (2), p. 25-34, <http://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1177/004728759303200204?source=mfc&rss=1>

Kozak, M., M. Rimmington (1999). Measuring tourist destination competitiveness: conceptual considerations and empirical findings. – Hospitality management, 18, p. 273-283.

Krešić, D., D. Prebežac (2011). Index of destination attractiveness as a tool for destination attractiveness assessment. – *Tourism, Scientific Paper*, Vol. 59, N 4, p. 497-517.

Mayo, E. J. (1973). Regional Images and Regional Travel Behavior. Proceedings of the Travel Research. Association Fourth Annual Conference, Salt Lake City, UT.

Mayo, E. J., L. P. Jarvis (1981). *Psychology of Leisure Travel*. Boston: C.B.I. Publishing Co., p. 191-223.

Newall, L. W. (1992). The Challenge of Competitiveness. – *Business Quarterly*, 56, p. 94-100.

Pearce, P. L., Lee, Uk-II (2005). Developing the travel career approach to tourist motivation. – *Journal of Travel Research*, 43 (3), p. 226-237.

Ritchie, J. R. B., M. Zins (1978). Culture as Determinant of the Attractiveness of a Tourism Region. – *Annals of Tourism Research*, 5 (2), p. 252-267.

Ritchie, B. J., G. I. Crouch (2005). *The Competitive Destination: A Sustainable Tourism Perspective*. Wallingford: CABI Publishing.

Salah, H. (2000). Determinants of Market competitiveness in an environmentally sustainable tourism Industry. – *Journal of Travel Research*, 38 (2), p. 239-245.

Vengesayi, S. (2003). A conceptual Model of Tourism Destination Competitiveness and Attractiveness. ANZMAC Conference Proceeding Adelaide, December, 639, http://anzmac.org/conference_archive/2003/papers/CON20_vengesayis.pdf

Warsaw, P. R. (2008). Predicting Purchase and Other Behaviors from General and Contextually Specific Intentions. – *Journal of Marketing Research*, 17, p. 126-133.

Zhanga, H., Y. Wu, D. Buhalis (2017). A model of perceived image, memorable tourism experiences and revisit intention. – *Journal of Destination Marketing & Management*, <https://doi.org/10.1016/j.jdmm.2017.06.004>.

European Commission (2015). Towards quality urban tourism. Brussels, http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/files/studies/towards_quality_tourism_rural_urban_coastal/iqm_urban_en.pdf

Global Power City index 2016. The Mori Memorial Foundation, <https://www.slideshare.net/BTOEducational/global-power-city-index-2016-the-mori-memorial-foundation>

HSBC Expat Explorer Survey. The 10 Best Places 2017. http://www.huffingtonpost.com/entry/best-places-to-work_abroad_us_586bd7e9e4b0d9a5945c96bc

ITB–World travel trends report 2016/2017, http://www.itb-berlin.de/media/itb/itb_dl_all/itb_presse_all/World_Travel_Trends_Report_2016_2017.pdf

UNWTO Tourism Highlights, 2003 Edition, <http://www.e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284418145>

4.X.2018 г.

Доц. д-р Уанг Бо,* Доц. д-р Дмитро Бугайко,** Доц. д-р Мария Григорак***

ОЦЕНКА НА НАЦИОНАЛНАТА ИКОНОМИКА ПОСРЕДСТВОМ РАЗХОДИТЕ ЗА ЛОГИСТИКА

Проучени са въпросите, свързани с определянето и изчисляването на разходите за логистика на макроравнище във връзка с различните подходи към отразяването на тези разходи в статистическите отчети на отделните страни. Анализирани са международните счетоводни практики и класификациите на логистичните разходи и въздействието им върху конкурентоспособността и производителността на националната икономика. Доказана е хипотезата, че разходите за логистика влияят значително върху конкурентоспособността на стоките и услугите, но не са отражение на производителността на логистичните операции в съответната държава. Във връзка с това е представен сравнителен анализ на макроикономическите показатели на различните страни и тяхното класиране по отношение на глобалната конкурентоспособност и логистичните резултати. Подробно е разгледано изчислението на разходите за логистика в Украйна въз основа на статистическото отчитане, както и на базата на модела на регресия и метода MALC. Направен е преглед и е извършен сравнителен анализ на подходите за изчисление на логистичните разходи в Украйна и в Китай, като са посочени факторите, влияещи върху тяхната величина и динамика. Формулирани са практически препоръки относно контрола и анализа на разходите за логистика в Украйна и развитието на логистичната инфраструктура.

JEL: N70

Ключови думи: национални разходи за логистика; национална икономика; конкурентоспособност на националната икономика; пазар на логистични услуги; изпълнение на логистични операции

Изложение на проблема

Световният икономически форум в Давос през 2017 г. очертава новите тенденции в развитието на световната икономика и начините за сътрудничество между бизнеса, различните страни, сектори и компании за намаляване на глобалните рискове и повишаване на социалната отговорност. Експертите отбелязват революционната роля на новите технологии и по-специално на феномена „Индустрия 4.0“, като същевременно обръщат внимание и на създадените от тях рисковете.

Новите модели на икономическо развитие обуславят необходимостта от качествени промени, свързани с развитието на глобални интегрирани разпре-

* Технически университет Нингбо, Нингбо, Китай, wangbo@nau.edu.ua

** Национален авиационен университет, Киев, Украйна, bugaiko@nau.edu.ua

*** Национален авиационен университет, Киев, Украйна, m_grigorak@ukr.net

делителни мрежи между отделните региони на света. Процесите на глобализация, интернационализацията на производството на готови продукти и транснационализацията на световната икономика водят до повишаване на ролята на логистиката като ефективен инструмент за насърчаване на производителността и конкурентоспособността на националните икономики. Международният опит показва, че адекватната координация на действията на различните участници във веригата за доставки носи значителни икономически, социални и екологични ползи, намалява транзакционните разходи и подобрява както комуникацията на национално равнище, така и регионалната интеграция.

Всичко това подкрепя мнението, че логистиката има голямо влияние върху формирането на структурата на националната икономика и е определяща за нейния профил. Многобройните изчисления в тази област сочат, че равнището на логистичните разходи (logistics level costs – LLC) представлява от 12 до 28% от БВП на определена страна. Секторът на логистичните услуги отбелязва по-високи темпове на растеж в сравнение с други сектори на икономиката, а делът му в световния вътрешен продукт е около 11%.

Въпреки че значението на логистиката като фактор, допринасящ за конкурентоспособността на националната икономика, е всеобщо признато, въпросите относно изчисляването на разходите за логистика на национално равнище все още не са достатъчно добре проучени.

Във връзка с това по-нататък е разгледано определянето и изчисляването на разходите за логистика на национално равнище в държавите, които играят решаваща роля в световната икономика (по-конкретно САЩ, Китай и членките на Европейския съюз), както и в някои по-динамично развиващи се страни, които имат значителен логистичен потенциал благодарение на благоприятното си разположение между Европа и Азия, каквато е Украйна.

Преглед на литературата

Анализът на специализираните литературни източници свидетелства за големите усилия, които учените полагат, за да се намалят грешките при изчисляването на равнището на логистичните разходи. За да могат изследователите да ги идентифицират и определят, е важно страните да разполагат с надеждни данни, които да се използват при оценяването на разходите за логистика на национално равнище. Този показател често се прилага за сравняване на логистичните индикатори на отделните държави, както и за изготвяне на различни оценки и аналитични прегледи.

Първите публикации, които се отнасят до естеството и значимостта на размера на логистичните разходи при пресмятането на общите и макроикономическите показатели на бизнеса, датират от миналия век. Те са свързани с изследванията на известни учени като Bowel (2003) и Rodrigues, Bowersox & Calantone (2005), които първи предлагат разходите за логистика да се класифицират въз основа на поръчките за транспортиране, складиране, инвентаризация и обработка. Тази класификация все още се използва широко в годишните доклади по въпросите за статуквото на логистиката на Съвета на

специалистите по управление на веригата за доставки (The Council of Supply Chain Management Professionals – CSCMP), а също и при пазарни проучвания на логистиката на много страни, например Индонезия, Малайзия, Латинска Америка, Южна Африка и др.

В началото на XXI век редица известни европейски изследователи (Hansen & Hovi, 2010; Smith & Huber, 2005) възприемат различен подход към изчислението на разходите за логистика, който се основава върху фирмени проучвания и използването на методи за експертни оценки.

Все по-нарастващият интерес към определянето на разходите за логистика на макроравнище води до въвеждането на индекса на логистичната производителност (Logistics Performance Index – LPI) през 2007-2009 г. (Shepherd, 2011). Впоследствие обаче поради липсата на международно приет подход за класифициране и изчисление на разходите за логистика показателят е изключен от класацията. По този повод трябва да се отбележи, че в своето проучване Farahani, Asgari и Davarzani (2009) са регистрирали отрицателна зависимост между стойностите на логистичните разходи и на интегрирания LPI.

От изключителна важност за нашето изследване са публикациите на Ranatasila Karri и Ojala Lauri (2012, 2013, 2015), в които е направен задълбочен исторически и терминологичен анализ на идентификацията и сравнението на логистичните разходи на равнището на националните икономически системи. Установено е, че в много страни (САЩ, Канада, Швеция, Норвегия, Индонезия и др.) се прави опит за анализ на разходите за логистика, използвайки националните сметки, без да се предлага изчерпателен метод за последователно сравнение на резултатите от логистиката на макроравнище. Тази гледна точка е подкрепена от Pishvaei, Basiri, и Sajadieh (2009), които посочват, че изчисляването на разходите за логистика на национално равнище е много трудно или дори невъзможно. Авторите твърдят, че на тези разходи може да бъде направена единствено оценка, т.е. да се оценят само положените усилия в областта на транспорта и инвентара. Без информация за последните пресмятането на логистичните разходи би било много сложно и резултатите не биха били надеждни.

До подобни изводи стигат и други изследователи като Kumar (2010), Weng и Du (2015), Chung (2015), Slusarczyk и Kot (2013), Лукинский и Семенов (2012), Сергеев и Зинина (2013) и др. Според тях основната причина за сложността на изчисляването на разходите за логистика са нежеланите традиционни счетоводни методи, прилагани от предприятията. Счетоводните методи осигуряват необходимата информация, която включва финансовите операции на цялата компания, но не решават проблемите на съвременната логистика. Освен това съществуващите индикатори и методи, използвани за събиране и анализ на информацията за логистичните разходи на дадена компания, не са подходящи за анализиране на макроикономически показатели.

Независимо от това изследванията на разходите за логистика на макроравнище винаги са представлявали интерес за изследователите и консултант-

ските организации, което може да бъде потвърдено от многобройните публикации по темата. Например Rakovska (2013) проучва връзката между разходите за логистика и националната конкурентоспособност и доказва необходимостта от национална логистична стратегия в управлението на логистиката. Едно от основните предимства на макроикономическия метод е включването на показатели, които подпомагат вземането на решения в предварителните етапи на планиране на обществената политика. Те допринасят също и за оценяването на различните заинтересувани страни и институции – както публични, така и частни, които участват във веригата за доставки.

Zakariah и Pyeman (2013) разработват практически препоръки за справяне с проблема със сложността при управлението на разходите за логистика и за постигане на баланс между сложност и надеждност, което би могло да доведе до възобновяване на използването на логистични разходи за управление.

В основата на заключението, направено на базата на анализиранияте научни публикации, е фактът, че измерването на разходите за логистика не е крайната цел на научните изследвания, а вид показател за мониторинг и оценка на националната икономика. Ето защо е много важно да се намери най-подходящият метод за измерване на тяхната стойност и да се направят предложения за намаляване на свързаните с логистиката разходи в крайната цена на всеки продукт или услуга.

Изследователски методи

Анализът на различните публикации относно изчислението на разходите за логистика на национално равнище разкрива наличието на множество методи, свързани с този въпрос. Статията на Rantasila и Ojala (2015, р. 10) разглежда 66 учебника, научни списания, казуси и др. Авторите идентифицират три основни методологически подхода, основани върху статистически изследвания, проучвания и казуси. От разгледаните изследвания 37.9% използват метода на казуса, 34.5% – метода на проучването и 27.6% – метода на статистическото изследване. По-голямата част от тях (79.2%) са многофункционални проучвания, в които е обсъден набор от теми, а останалите са фокусирани върху една-единствена тема.

По-нататък ще представим по-подробно същността на тези методи.

1. Методът на събиране и обработване на статистически данни се прилага от националните статистически служби и международните организации (по-специално Световната банка) при определянето на дела на логистичните разходи в структурата на БВП на дадена страна или в света и като допълнителна стъпка – за определянето на абсолютната стойност на тези разходи. Общите разходи за логистика се състоят от разходите на всички отрасли и всички видове икономически дейности за осъществяването на логистични процеси за определен период. Поради своята простота този подход често се използва в реалната практика.

Основните недостатъци на метода са липсата на универсалност, наличието на инфлационен компонент и влиянието на обменния курс при сравнението на националните показатели в международната статистика. А. Долгов отбелязва, че показателят действително отразява цената на услугите на доставчиците на логистични услуги, но не и цената на логистичната част на произвежданите продукти (вж. Sergeev, Zinina, 2013). По такъв начин липсата на еднаквост в подхода за изчислението на логистичната част на БВП възпрепятства обективния поглед върху възможността за сравнения на тази мярка за логистично представяне.

2. Методът на събиране на данни въз основа на проучванията на фирми в различни сектори разкрива действителните разходи за логистика от гледната точка на потребителите на логистични услуги. Трябва да се отбележи, че колкото по-ниско е равнището на логистичния аутсорсинг в една компания, толкова по-вероятно е всички необходими разходи за логистика да бъдат взети под внимание като основен стандартен формат на финансовото отчитане. Същевременно разходите за аутсорсинг на логистични услуги са отразени в статистиката за БВП. Този подход насочва вниманието към националните сметки на Финландия, Германия (BVL)¹, Швейцария и Тайланд и се наблюдава в 30% от всички съществуващи отчети за разходите за логистика (вж. Rantasila, Ojala, 2015).

3. Събирането на данни, използвайки казус, включва обработката на статистическите отчети на предприятията и на макроикономическата информация, предоставена от реномирани консултантски фирми. Въз основа на статистическите данни и техническата експертиза те сравняват разходите за логистика в различните страни. Това по същество е метод на партньорска проверка и се прилага широко в целия свят (в приблизително 47% от отчетите).

Сериозна слабост на този подход е недостатъчната субективност на получените резултати и голямата му зависимост от експерти, запознати със средите, които се анализират. Въпреки това експертни методи се използват често в случаите, когато няма достатъчно статистическа информация за динамиката и мащаба на анализирания показател. Методът на експертните оценки позволява да се премине към следващата фаза от анализа на данните – етапа на абстрактно мислене и обобщение на наблюдаваните факти.

От съображения за обективност е важно да се отбележи, че съществуват и други подходи, например пресмятането на разходите за логистика с помощта на множествена регресия (вж. State of Logistics Indonesia, 2013; Yu, 2015).

В допълнение към избора на метода за изчисление на стойността на логистичните разходи е важно да се избере моделът за тяхното формиране. В нашето изследване актуален е методът, включващ проучване на разходите

¹ Bundesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit (Федерална служба за защита на потребителите и безопасността на храните в Германия)

за логистика на макроравнище в Индонезия и Малайзия (вж. Zakariah, Pyeman, 2013; State of Logistics Indonesia, 2013)

Интегрираният анализ на методите и моделите на отчитане и структурата на разходите за логистика, прилагани в различните държави, разкрива липсата на еднаквост в подхода към техните оценки. Независимо от това показателят за пресмятане на стойността на разходите за логистика на макроравнище е широко използван при измерването на производителността на логистичните операции в дадена страна и при съпоставката на националните икономики.

Изложение на проблема

● **Хипотеза 1.** Направен е сравнителен анализ на логистичната производителност на различните страни в контекста на геоикономическата панорама.

В днешно време геоикономическата панорама на света се характеризира със замъглени граници между вътрешната и външната социално-икономическа дейност на различните държави в условията на глобализация, с огромно влияние на икономиката върху държавната политика, с развитието на междурегионални интегрирани логистични системи и на международни стандарти за сигурност на веригите за доставки, както и с формирането на интегрирана система от световни икономически връзки. Ето защо икономическият растеж на много страни е насочен към повишаване на тяхната национална конкурентоспособност. Големите разходи за логистика в крайна сметка увеличават цените на крайните продукти, което влияе отрицателно върху конкурентоспособността им на световния пазар.

Най-напред допускаме, че тежестта на разходите за логистика в структурата на БВП може да се приеме като мерило за конкурентоспособността на националната икономика и за производителността на икономическата система на дадена страна. Ето защо трябва да бъде установена връзката между резултатите от логистичните операции на макроравнище и съответната национална и глобална конкурентоспособност. За тестването на тази хипотеза са използвани статистическите показатели на страните, които съдържат класацията им за глобална конкурентоспособност и степента на изпълнението на логистични операции. Специално внимание е отделено на някои от водещите икономики в света – САЩ, Китай, Германия и др.

Като източник на информация за размера на БВП на различните страни е взета базата данни на Световната банка за индикатори за световно развитие. В нашата разработка е използван също БВП на съответната държава през годината на проучването.

Най-трудната задача при провеждането на изследването ни се оказва събирането на информация за разходите за логистика на национално равнище. За повечето държави са използвани резултатите от проучване на глобалния пазар за логистика на трети страни (global third party logistics, 3PL), направено от „Armstrong & Associates“, а за България и Украйна – експертни оценки и статистически доклади от националните им статистически служби (табл. 1).

Таблица 1

Сравнителни данни за обема на БВП на различните страни и тяхната глобална конкурентоспособност и логистичните им резултати за 2016 г.

	БВП (млрд. USD)	Позиция по глобална конкурентоспособност (GCI)	Индекс на глобалната конкурентоспособност (GCI)	Позиция по LPI	Стойност на LPI	Дял на логистичната индустрия в структурата на БВП (%)
САЩ	17 947.0	3	5.7	10	3.99	8.2
Китай	10 982.8	28	5	27	3.66	18
Германия	3357.6	5	5.6	1	4.23	8.8
Финландия	229.7	10	5.4	15	3.92	11.4
Полша	474.9	36	33	33	3.43	9.3
България	49.0	56	4.4	72	2.58	14
Русия	1324.7	43	4.5	99	2.57	19
Турция	733.6	55	4.4	34	3.42	10.7
Индия	2090.7	39	4.5	35	3.42	13
Казахстан	217.9	53	4.41	77	2.75	16
Словения		65	4.28	50	3.16	
Унгария	138.3	67	4.2	31	3.43	
Румъния	199	62	4.3	60	2.99	
Украйна	90.5	85	4	80	2.74	8.8

Източник: Световен икономически форум. Доклад за глобалната конкурентоспособност 2016-2017: Индекс на логистичната производителност. Прогнози за размера на глобалния пазар за логистика на трети страни (3PL).

В табл. 1 е направен опит да се определи количествено статистическата връзка между избраните факторите. Коефициентът на корелация между мястото на дадена страна в класацията за глобална конкурентоспособност и позицията ѝ в класацията за логистична производителност е 0.78, което показва, че двете действително са взаимосвързани по този или по друг начин. Същевременно корелационният коефициент между brutния вътрешен продукт на страната и нейното място в тези класации е между 0.3 и 0.5. Липсата на тясна статистическа връзка между класирането по отношение на конкурентоспособността и логистиката и специфичната тежест на логистичните разходи в БВП подкрепя направените изводи, че информацията от държавните статистически органи не предоставя точни данни за разходите за логистични операции.

Това се отнася в голяма степен до Украйна, която се нарежда на 85-то място по глобална конкурентоспособност и на 80-то място по логистична производителност. Същевременно дялът на логистичните разходи в нейния БВП е 8.8%, което е сравнимо с този във водещите икономики.

Въз основа на класификацията на икономическите дейности в Украйна група Н „Транспортни и складови услуги. Куриерска и пощенска дейност“ е открояна като отделен сектор, който включва транспорт, складиране, куриерски и пощенски услуги. Ето защо за тази група са взети под внимание само разходите за транспортни и складови услуги, предоставени на базата на аутсорсинг.

Трябва да се отбележи, че данните за разходите за логистика на други държави включват и разходите за инвентаризация и администрация.

За да се осигури справедливо сравнение между абсолютната стойност на логистичните разходи и тяхната специфична тежест в националния БВП, е необходимо да се стандартизират компонентите на логистичните разходи и методите за тяхното измерване. Също толкова важно е да се формулира общо-приемлива система за логистично счетоводство и да се стандартизират онези компоненти на разходите, които трябва да бъдат включени в общите разходи за логистиката и процеса на тяхното изчисление.

За да се определят разходите за логистика в Украйна, е приложен методът на множествената регресия. Избрани са следните показатели: население (X1), земна маса (X2), БВП (X3), обем на износа (X4), обем на вноса (X5), глобална конкурентоспособност (X6), логистична производителност (X7) и обем на пазара на логистичните услуги (Y).

За изчисляване е използвана линейна функция, чието уравнение е:

$$Y = a + b_1 \cdot X_1 + b_2 \cdot X_2 + b_3 \cdot X_3 + b_4 \cdot X_4 + b_5 \cdot X_5 + b_6 \cdot X_6 + b_7 \cdot X_7 + \varepsilon,$$

където: Y е крайният резултат от уравнението за множествена регресия; b_i са параметрите на уравнението; V_i е факторният знак в уравнението за множествена регресия; ε представя стойността на случайното отклонение.

В табл. 2 са изложени съпоставителните данни за избраните държави.

Таблица 2

Сравнителни данни за регресионно-корелационния анализ и определянето на разходите за логистика на Украйна

Страна	Население (млн.)	БВП (млн. USD)	Обем на износа на стоки и услуги (млрд. USD)	Обем на вноса на стоки и услуги (млрд. USD)	Позиция по глобална конкурентоспособност	Позиция по LPI	Дял на логистичната индустрия в БВП (%)
САЩ	321.6	17947.0	1471.0	2205.0	3	10	8.2
Китай	1374.6	10982.8	2011.0	1437.0	28	27	14.9
Германия	81.9	3357.6	1283.0	987.6	5	1	8.8
Финландия	5.5	229.7	57.1	53.5	10	15	11.4
Полша	38.0	474.9	188.3	189.5	36	33	12.0
Индия	1292.7	2090.7	271.6	402.4	39	35	13.5
Русия	146.3	1324.7	259.3	165.1	43	99	18.0
Турция	77.7	733.6	150.1	197.8	55	34	11.0
Украйна	42.6	90.5	34.0	38.3	85	80	

Източник: Световен икономически форум. Доклад за глобалната конкурентоспособност 2016-2017: Индекс на логистичната производителност. Прогнози за размера на глобалния пазар за логистика на трети страни (3PL).

Като се използва стандартната методология за определяне на a , b_i и ε , се получава следното линейно уравнение за пресмятане на разходите за логистика на Украйна:

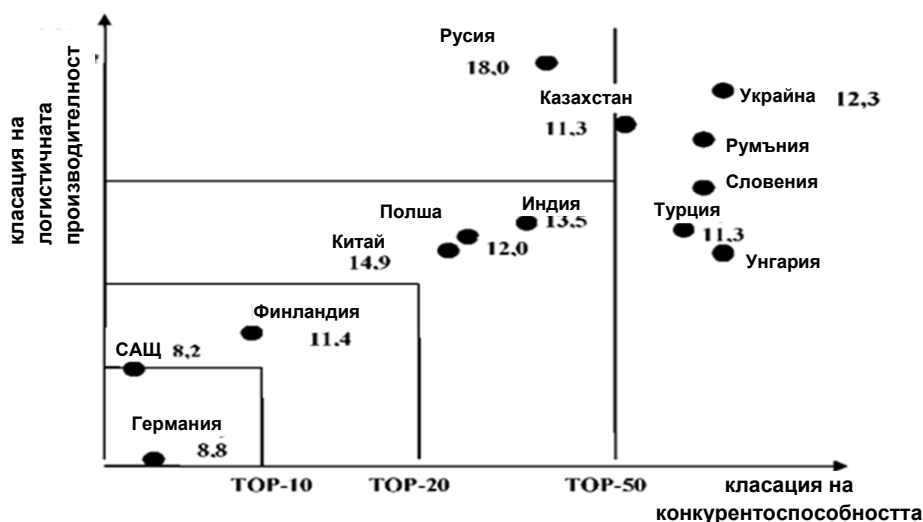
$$Y = 52,46 \cdot X_1 - 5,71 \cdot X_2 + 4,39 \cdot X_3 - 1,30 \cdot X_4 + 0,8 \cdot X_5 + 0,18 \cdot X_6 + 0,06 \cdot X_7 - 549,1.$$

За това уравнение и представените референтни данни коефициентът на определяне r^2 е 0,999976, което сочи, че е налице силна свързаност между избраните фактори и изчислението на логистичните разходи на страната. По този начин се стига до заключението, че тежестта на разходите за логистика в структурата на БВП на Украйна е 12.5%.

Коригирани посредством метода на множествената регресия, оценките на разходите за логистика се корелират с мястото, което заемат, в класациите за глобална конкурентоспособност и логистична производителност (фиг. 1).

Фигура 1

Разположение на различните страни в класациите за глобална конкурентоспособност и логистика и сравнението им според стойността на разходите за логистика



Разпределението на държавите в ТОП-10, ТОП-20 и ТОП-50 грубо съвпада с хипотезата, че делът на логистичните разходи в общия БВП отразява икономическата конкурентоспособност на страната и дейността на системата ѝ за управление. Добрата конкурентоспособност означава да се произвеждат добри и/или евтини продукти, за които има голямо търсене. За да се реализират такива стоки и услуги, са необходими постоянни иновации, модерна логистична инфраструктура и разумни политики, насочени към стимулиране на производството на високотехнологични продукти с най-високо качество, от които да се извлекат сериозни печалби. Държавите, фокусирани върху износа на суровини и стоки с ниска добавена стойност, са принудени да гарантират своята конкурентоспособност чрез ценови компромиси, т.е. да се борят да запазят износните цени или да ги понижават. Причината, поради която страните със значителни логис-

тични разходи са по-малко конкурентни, отколкото се предполага, е, че тяхната транспортна и логистична система не е ефикасна и организацията на вътрешната им логистика е неефективна. Други препятствия пред тях са неправилното осмисляне на ролята на суровините в икономиката, голямото разстояние между основните експортни индустрии и пристанищата, ирационалното разположение на много предприятия и остарялата система за доставка на стоки от производителя до потребителя.

Слабото развитие на логистичната инфраструктура на Украйна, неефективните митнически процедури, неадекватната логистична компетентност и недостатъчното интегриране на стопанските субекти и тяхното участие във веригата за доставки едновременно допринасят за продължително заеманото от страната 85-то място в класацията за глобална конкурентоспособност.

Китай и Индия, за които са характерни големите разходи за логистика, се класират във втория квантил от класацията, което означава, че те са сравнително конкурентоспособни.

Въпреки това според нас данните, използвани в различни проучвания на разходите за логистика на конкретни икономики, всъщност представляват капацитета на пазара на логистичните услуги, но не отразяват логистиката на продуктите. Делът на логистичните разходи в БВП е показател единствено за размера на логистичната индустрия, но не и за производителността и ефективността на системата за управление.

● **Хипотеза 2.** Участието в международните вериги за доставки и промишленото производство, базирано на вносни компоненти, биха увеличили разходите за логистични операции, но в същото време биха повишили конкурентоспособността на националната логистика и ефективността на системата за управление.

За доказването на тази хипотеза е приложен методът за изчисление на разходите за логистика, описан от Weng и Du (2015). Авторите изтъкват, че някои отрасли не консумират пряко логистични ресурси, например финансовата и застрахователната индустрия, информационните технологии и т.н. Въпреки че тези дейности включват логистични услуги, те могат да бъдат причислени към други индустрии. Ето защо някои учени предлагат метода на макрологистичната цена (Macro Logistics Cost – MALC), който съдържа общата социална стойност на логистиката. Всички продукти (вкл. услугите) на дадена страна или регион имат директен контакт с логистичните операции и продукти.

В резултат от това тежестта на разходите за логистика в националната икономика може да се изчисли по формулата:

$$MALC/(H1H2+L1H2),$$

където: H1 са продукти с висока добавена стойност, L1 – продукти с ниска добавена стойност; H2 – продукти, които са пряко свързани с логистичните операции.

Както отбелязват Xingang Weng и Xufeng Du (2015), тази формула изразява по-точно принципа за отчитане на разходите в съответствие с изразход-

ваните логистични ресурси за единица продукция. Ако стойността на знаменателя на формулата намалее, съотношението ще се увеличи, т.е. тежестта на логистичната част в националната икономика ще се повиши. Съгласно предложения модел по този начин може да се провери предположението, че в страните с по-голям обем на промишленото производство ще има по-сериозно търсене на логистични операции и следователно делът на логистичните разходи в БВП ще бъде по-висок.

Резултатите от преизчисленото с помощта на представената формула равнище на логистичните компоненти на БВП за Китай и Украйна са показани на фиг. 2 и 3.

Фигура 2

Динамика на разходите за логистика и индикатора MALC за Китай



Фигура 3

Динамика на разходите за транспорт и съхранение и индикатора MALC за Украйна



На фиг. 2 е отразена тенденцията на китайската икономика да се намалява делът на логистиката в стойността на произведените стоки и услуги.

Данните от фиг. 3 показват, че цената на логистичните операции в Украйна е по-ниска, отколкото в Китай, но не се отчитат резки спадове. Същевременно делът на логистиката спрямо БВП е много по-висок от стойностите, получени по-рано.

За да изследваме естеството на това явление, ще анализираме динамиката на БВП на Украйна в UAH и USD (фиг. 4).

Фигура 4

Динамика на БВП на Украйна за периода 2005-2016 г.
(UAH и USD)



От фиг. 4 се вижда, че БВП на Украйна нараства всяка година поради девалвацията на националната валута, но през 2014 г. спада в доларово изражение, а през 2016 г. е вероятно да настъпи икономическа стабилност или дори малък растеж от 2.3%. Тази негативна динамика оказва влияние върху намаляването на обема на товарния транспорт, и в частност на обема на логистичните дейности (вж. фиг. 3). Най-голямо търсене на транспортни услуги се отчита в селското стопанство, производството и минното дело. Износните стоки включват главно зърно, черни метали и полуготови продукти, като делът на високотехнологичните продукти и услуги с висока добавена стойност през 2015 г. е 5.5%.

По-нататък са представени данни от сравнението на структурата на БВП на Китай и Украйна (вж. табл. 3). В *китайската икономика* намалява делът на продуктите с ниска добавена стойност, но нараства този на услугите. В същото време промишленото производство, което консумира значително количество логистични ресурси, заема около 40% от общата стойност. Ето защо разходите за логистика са високи. Приведените данни показват, че в Китай държавната политика за развитието на логистичната индустрия работи доста добре. Значителните инвестиции в транспортната инфраструктура, данъчните облекчения и премахването на двойното данъчно облагане спомагат за намаляване на оперативните разходи на доставчиците на логистични услуги и консолидирането на пазара.

Таблица 3

Сравнителен анализ на структурата на БВП на Китай и Украйна за периода 2013-2016 г.

	Китай (100 млн. CNY)				Украйна (млн. UAH)			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
БВП	595 244	643 974	689 052	744 127	1 465 198	1 586 915	1 988 544	2 383 000
Първичен сектор	55 329	58 344	60 862	63 671	209 997	240 265	334 947	379 654
Трите сектора на промишлеността – добавена стойност на първичния сектор (%)	9.3	9.1	8.8	8.6	14.3	15.1	16.8	15.9
Вторичен сектор	261 956	277 572	282 040	296 236	250 896	282 998	336 929	344 614,3
Трите сектора на промишлеността – добавена стойност на вторичния сектор (%)	44	43.1	40.9	39.8	17.1	17.8	16.9	14.5
Третичен сектор	277 959	308 059	346 150	384 221	1 004 305	1 063 652	1 316 668	1 658 732
Трите сектора на промишлеността – добавена стойност на третичния сектор (%)	46.7	47.8	50.2	51.6	68.5	67.0	66.2	69.6

Източник: Държавна статистическа служба на Украйна; Национално статистическо бюро на Китай.

Анализът на секторната структура на БВП на Украйна показва, първо, доминирането на суровините в икономиката и тенденцията към увеличаване на износа на селскостопански продукти и минерали, и второ, понижаването на дела на промишленото производство, който през 2016 г. е едва 14.5% (почти 3 пъти по-малко, отколкото в Китай). Резкият спад на промишленото производство води до намаляване на товарните потоци, което в условията на икономическа криза често предизвиква дъмпинг на цените на логистичните услуги.

Сега украинското правителство предприема активни стъпки за стимулиране на икономическото развитие и за повишаване на конкурентоспособността на украински стоки и услуги на международните пазари. С цел да се ускорят реформите в транспортната инфраструктура и да се подобри работата на логистиката Министерският съвет на Украйна създава Комитет по логистика, който се състои от представители на различни министерства и ведомства, на бизнеса и експертната общност. Националната транспортна стратегия на Украйна за периода до 2030 г. е разработена в съответствие с предвижданията, че производството на селскостопански продукти ще се увеличи с 40%, а това на високотехнологични стоки и услуги – с 15%. Тези индустрии заедно с металургията, машиностроенето и минното дело, както и вносът на минерални продукти, ще бъдат основните потребители на транспортни услуги. Следователно техните нужди ще определят начините за инвестиране в транспортната инфраструктура и тенденциите за развитието на логистичната индустрия в страната.

*

Проучването на структурата на разходите за логистика на дадена икономика и определянето на общите разходи за логистиката са от голямо значение. Тъй като логистиката се е превърнала в основен индикатор и движеща сила за развитието на икономиката, тя до голяма степен е свидетелство за конкурентоспособността на страната на световните пазари на стоки и услуги и по този начин играе определяща роля за нейната геополитика. Липсата на стандартизирани процедури за измерване на разходите за логистика в системата на глобалното икономическо статистическо отчитане обаче не позволява да се използва стойността на логистичните разходи като мерило за логистичната производителност. Още по-лошото е, че така се възпрепятства правилното сравнение между логистичните пазари на различните държави. Това се доказва от представения сравнителен анализ на логистичната индустрия на Украйна с тези на водещи държави по света, както и на съседните ѝ страни.

За да бъде възможен по-нататъшен анализ, е изключително важно при разработването на методически подходи за изчисление на разходите за логистика на глобално равнище да се обогатят източниците на данни. В много случаи тези източници се позовават на отчети на компании и информация от държавните статистически органи, които не могат да се прилагат в своята цялост, както е случаят в Украйна. Независимо от факта, че украинският БВП се изчислява в съответствие с Международната статистическа класификация на икономическите дейности на Европейската общност (NACE Rev.2), тук могат да бъдат изчислени само по-ниската стойност на обемите на транспортните и складовите услуги, предоставяни от трети страни.

Методите на регресионния анализ и MALC, използвани в изследването, правят възможно да се установи диапазонът от приблизителни оценки, които определят долните и горните граници на разходите за логистика в Украйна. Долната граница е определена въз основа на статистически данни за обемите на транспортните и складовите услуги, предоставени чрез аутсорсинг. Горната граница отчита секторната структура на БВП и нуждите на индустриите, които са преки клиенти на логистични услуги, и определя качеството и цената на услугите.

Анализът на изследванията на логистичните разходи в различни страни, по-специално във Финландия, Малайзия, Индонезия и Южна Африка, както и анализът на статистически данни за Украйна и Китай допринася за формулирането и обосноваването на хипотезата, че при сравняването на логистичната производителност на различни страни трябва да се вземе предвид браншовата структура на националната икономика. Производството на продукти с ниска добавена стойност изисква значителни логистични разходи, което увеличава техния дял в националния БВП. В производството на продукти с голяма добавена стойност, използващи вносни компоненти, също се покачват разходите за логистика, но това води до повишаване на качеството на стоките и услугите, което допринася за подобряване на конкурентоспособността и ефективността на

системата за управление. В развитите страни търсенето на логистични услуги идва от компании, които са специализирани в производството и търговията на стоки с висока добавена стойност, ангажирани с чуждестранни икономически дейности или с изпълнението на проекти, които изискват специални условия и схеми за доставка на стоки.

Следователно може да се направи изводът, че делът на логистичните разходи в БВП служи само като насока, а не като пълноправен диагностичен инструмент за функционирането на националната икономика. Най-евтината логистика невинаги е най-доброто решение. За да се подобри производителността на националната икономика, трябва да се отчита голямото значение на продуктите с висока добавена стойност. Ангажирането на икономическите субекти в международната (глобалната) верига за доставки ще подобри конкурентоспособността на икономиката, а логистичната компетентност, улесняването на търговията и постоянният приток на нови инициативи в междудържавното (междурегионалното) сътрудничество непрекъснато се нуждаят от иновации. Съвременните информационни и комуникационни технологии, виртуализацията на бизнеса и комерсиализацията на нови идеи създават безпрецедентни възможности за оптимизиране на бизнес процесите, вкл. за намирането на най-добрите логистични решения, които ще спомогнат за намаляването на разходите за логистика и следователно за намаляването на дела ѝ в БВП.

Ето защо са необходими допълнителни проучвания за разходите за логистика на макроравнище, които да открият как да се разграничат разходите за логистика при вноса и износа на стоки и как те да бъдат отчетени от международните и националните статистически органи. След като тези данни станат достъпни, ще бъде много по-лесно разходите за логистика на макро- и микрониво да се управляват ефективно и да се разработват новаторски стратегии за подобряване на ефективността на веригите за доставки.

Използвана литература:

Долгов, А. П. (2010). Глобальная логистика: проблема оценки уровня развития и международные сопоставления. – Логистика сегодня, Vol. 5, Issue 41.

Лукинский, В. С., И. А. Семенов (2012). Оценка уровня логистических затрат в Российской Федерации. – Логистика и управление цепями поставок, N 6 (53).

Сергеев, В. И., Д. И. Зинина (2013). Анализ существующих международных подходов для оценки эффективности логистики. – Логистика и управление цепями поставок, N, p. 4-19.

Arvis, J.-F., D. Saslavsky, L. Ojala, B. Shepherd, C. Busch, A. Raj (2014). Connecting to Compete 2014 – Trade Logistics in the Global Economy: The Logistics Performance Index and its Indicators. The World Bank, Washington.

Bowel, D. J. (2003). Estimation of Global Logistics Expenditures Using Neural Networks. – *Journal of Business Logistics*, Vol. 24, Issue 2, p. 21-36.

Cebeci, C., M. Yankova (2013). Analysis of the Logistics Systems in Bulgaria under the Requirements of the European Union. – *Research Journal of Applied Sciences, Engineering and Technology*, Vol. 6, Issue 14, p. 2526-2534.

Engblom, J., T. Solakivi, J. Töyli, L. Ojala (2012). Multiple-method analysis of logistics costs. – *International Journal of Production Economics*, Vol. 137, Issue 1, p. 29-35.

Farahani, R. Z., N. Asgari, and H. Davarzani (2009). *Supply Chain and Logistics in National, International and Governmental Environment – Concepts and Models*. Springer-Verlag, Berlin, Germany.

Havenga, J. H., Z. P. Simpson, D. King, A. de Bod, and M. Braun (2016). *Logistics Barometer South Africa*. Stellenbosch University. Available at: www.sun.ac.za/logisticsbarometer

Hovi, I. B., W. Hansen (2010). *Logistics costs in Norway. Key figures and international comparisons*. Oslo: Institute of Transport Economics.

Kumar, N. (2010). Logistics of low cost country sourcing. – *International Journal of Logistics Research and Applications*, Vol. 13, Issue 2, p. 143-160.

Pishvaei, M. S., H. Basiri and M. Sajadieh (2009). National Logistics Costs. – In: Zanjirani Farahani R., N. Asgari, H. Davarzani (eds.). *Supply Chain and Logistics in National, International and Governmental Environment. Contributions to Management Science*. Physica-Verlag HD. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/226840763>

Rakovska, M. (2013). The impact of strategy and logistics on performance: A methodological framework. – *Research in Logistics & Production*, Vol. 3, Issue 3, p. 213-223.

Rantasila, K., L. Ojala (2012). The Measurement of National-Level Logistics Costs and Performance. *International Transport Forum's Discussion Paper No. 2012-4*, OECD.

Rantasila, K., L. Ojala (2015). National-level logistics costs: an overview of extant research. – *International Journal of Logistics Research and Applications: A Leading Journal of Supply Chain Management*, Vol. 18, Issue 4.

Rantasila, K. (2013). *Measuring Logistics Costs – Designing a generic model for assessing macro logistics costs in a global context with empirical evidence from the manufacturing and trading industries*. Serja/Series A. Turku School of Economics. Available from <https://www.doria.fi/handle/10024/93317>

Rodrigues, A. M., D. J. Bowersox and R. J. Calantone, (2005). Estimation of global and national logistics expenditures: 2002 data update. – *Journal of Business Logistics*, Vol. 26, Issue 2, p. 1-16.

Shepherd, B. (2011). *Logistics Costs and Competitiveness: Measurement and Trade Policy Applications*. World Bank, Washington, DC © World Bank.

Ślusarczyk, B., S. Kot (2013). Logistics costs identification in SME in Poland. – *Advanced Logistic Systems*, Vol. 7, Issue 1, p. 91-96.

Smith, A., B. Huber (2005). Comparative Challenges: Chain Reactions: an Analysis of Supply Chain Management and Competitive Solutions for the Island of Ireland. National Institute of Transport Logistics, Dublin, Ireland.

Weng, X. G., X. F. Du (2015). Restudy on Macro Logistics Cost of China. – *Modern Economy*, Vol. 6, Issue 11, p. 1173-1179.

Yu, C. (2015). The Analysis of the China National Logistics Costs Structure. *Management and Engineering*, 21, p. 77–84. Available at: www.seiofbluemountain.com

Zakariah, S. and J. Pyeman (2013). Logistics Cost Accounting and Management in Malaysia: Current State and Challenge. – *International Journal of Trade, Economics and Finance*, Vol. 4, Issue 3, p. 119-123.

Global 3PL Market Size Estimates. Armstrong & Associates. Available at: <http://www.3plogistics.com/3pl-market-info-resources/3pl-market-information/global-3pl-market-size-estimates/>

State of Logistics Indonesia (2013). Center of Logistics and Supply Chain Studies. Institut Teknologi Bandung (ITB). Available at: <http://www.logistics-center.itb.ac.id/>

State Statistics Service of Ukraine. www.ukrstat.gov.ua

World Economic Forum (2014). The Global Enabling Trade Report 2014, <<http://www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014>>, retrieved on: 1.10.2014.

6.VII.2017 г.

Assoc. Prof. Wang Bo, PhD*, Assoc. Prof. Dmytro Bugayko, PhD**,
Assoc. Prof. Maria Grigorak, PhD***

ASSESSMENT OF THE NATIONAL ECONOMY THROUGH THE APPLICATION OF LOGISTICS COSTS

This paper presents a study on the identification and calculation of logistics costs at the macro level in relation to different approaches to reflecting the cost of logistics operations in the statistical reporting of different countries. An analysis of international accounting practices and classifications of the logistics costs in different countries and their impacts on the competitiveness and performance of the national economy was conducted. The hypothesis that the cost of logistics significantly affects the competitiveness of goods and services but it does not reflect the performance of logistics operations in the country was proven. In that regard, a comparative analysis of the macroeconomic indicators of different countries and their rankings in terms of global competitiveness and logistics performance was elaborated. The estimation of the cost of logistics in Ukraine on the basis of statistical reporting was reviewed in greater details. The estimation of the logistics costs in Ukraine was carried out on the basis of the regression model and the MALC method. A review and a comparative analysis of the approaches to the assessment of logistics costs in Ukraine and China was made; the factors affecting their magnitude and dynamics were examined. Practical recommendations on the control and analysis of logistics costs in Ukraine and the development of logistics infrastructure were formulated.

JEL: N70

***Keywords:** national logistics costs; national economy; competitiveness of the national economy; logistics services market; logistics operations performance*

Statement of the issue

This year, the World Economic Forum in Davos outlined new trends in the development of the world economy and ways of cooperation between business, various countries, sectors and companies in order to reduce global risks and enhance social responsibility. Experts noted the revolutionary role of new technologies, in particular, that of Industry 4.0, as well as the risks they have created.

The new paradigms of economic development stipulate the need for qualitative changes and the development of global integrated distribution networks between the various regions of the world. The processes of globalization, the internationalization of the production of finished products and the transnationalization of the world economy have contributed to the greater role of logistics as an effective tool for promoting the performance and competitiveness of national economies. International experiences

* Ningbo University of Technology, Ningbo, China, wangbo@nau.edu.ua

** National Aviation University, Kiev, Ukraine, bugaiko@nau.edu.ua

*** National Aviation University, Kiev, Ukraine, m_grigorak@ukr.net

show that the adequate coordination of the actions of the various parties involved in the supply chain creates significant economic, social and environmental benefits, reduces transaction costs and strengthens communication at the national level, as well as regional integration.

All of the above supports the assumption that logistics has a great bearing on the formation of the structure of the national economy and determines its profile. According to multiple estimates, the level of logistic costs (LLC) accounts for 12% to 28% of a country's GDP. The logistics service sector has higher growth rates than the other sectors of an economy. Its share in global domestic product is about 11%.

Despite the fact that the importance of logistics as a contributor to the competitiveness of the national economy is universally recognized, the determination of logistics costs at the national level has not been sufficiently studied.

This paper examines the identification and measurement of logistics costs at the national level in the economies that set the tune of the world economy, in particular the USA, China and the countries of the European Union, as well as the countries, and Ukraine in particular, that are vigorously developing and have significant logistical potential, due to being advantageously situated between Europe and Asia.

A review of the literature

Analysis of the literary sources on the topic makes evident the great passion of scientists for reducing the error of this estimate. In order to assess the national logistics costs, countries should have reliable data that researchers can use to identify and determine the logistics costs at the national level. This indicator is often used to compare the logistics performances of different countries, as well as to elaborate the various ratings and analytical reviews.

The first publications on the nature and significance of the size of logistics costs for assessing the general and macroeconomic performances of businesses were initiated in the past century and they are related to the researches of renowned scientists such as Bowel (2003), Rodrigues, Bowersox & Calantone (2005). They first proposed to classify logistics costs on the basis of the transportation, warehousing, inventory and processing orders. This classification is still widely used in the annual report on the status quo of logistics of the Council of Supply Chain Management Professionals (CSCMP), as well as by many other countries, for example, in the market research of logistics in Indonesia, Malaysia, Latin America, South Africa, etc.

At the beginning of this century, a number of renowned European researchers (Hansen & Hovi, 2010); Smith & Huber, 2005) applied a different approach to defining logistics costs, which was based on company surveys and the implementation of methods for expert assessments.

The ever-growing interest in determining logistics costs at the macro level had something to do with the introduction and implementation of the Logistics Performance Index (LPI) in 2007-2009 (Shepherd, 2011). Subsequently, due to the lack of an internationally-accepted approach to classifying and assessing logistics costs, this indicator was excluded from the rating. It should be noted that in their

study Farahani, Asgari, Davarzani (2009) observed a negative correlation between the value of logistic costs and that of the integrated LPI.

Of remarkable relevance to our study were the publications of Ranatasila Karri and Ojala Lauri (2012, 2013, 2015) in which an in-depth historical and terminological analysis of the identification and comparison of logistics costs at the level of national economic systems was made. It was found that the analysis of logistics costs using national accounts was attempted in many countries (the USA, Canada, Sweden, Norway, Indonesia, etc.) without a comprehensive method being proposed that could be borrowed in order to consistently compare the performances of logistics at the macro level. This point of view is supported by Pishvaei, Basiri, and Sajadieh (2009). They point out that calculating the cost of logistics at the national level is very difficult or even impossible. Only an assessment of these costs and therefore, of the transportation and stocks efforts, can be made. Without such information, the estimate of logistics costs would be very complex and the results would be unreliable.

Similar conclusions were drawn by other researchers: Kumar (2010), Weng, and Du (2015), Chung (2015), Slusarczyk, Kot (2013), Lukinsky, Semenov (2012), Sergeev, Zinina (2013).

In their views, the main reason for the complexity of calculating logistics costs is the undesirable traditional accounting methods used by enterprises. Accounting methods provide the necessary information, which includes the financial operations of the entire company, but they do not solve the problems of modern logistics. Worse still, the existing metrics and methods used to collect and analyze information on the logistics costs of a company are not suitable for analyzing macroeconomic indicators.

Nevertheless, studies on logistics costs at the macro level have never failed to interest researchers and consulting organizations, which becomes evident by the numerous publications on the topic. For instance, Rakovska (2013) explored the relationship between logistics costs and national competitiveness and verified the necessity of a national logistics strategy in logistics management.

Zakariah and Pyeman (2013) have developed practical recommendations for confronting the complexity of managing logistics costs and striking a balance between complexity and reliability, which should in turn enhance the revival of implementing logistics costs management. *(The deeper understanding can provide practical guidance on how to overcome the complexity issue in the logistics cost management and find a balance between complexity and reliability, leading to a renaissance in the use of logistics cost management).*

The basis for the conclusion drawn from the analyzed scientific publications is that the measurement of logistics costs is not the ultimate goal of scientific research, but a type of indicator for monitoring and evaluating the national economy. Therefore, it is very important to find the most suitable method to measure their magnitude, and make recommendations about reducing the logistics-related expenses in the final cost of any product or service.

Research methods

The analysis of various publications on the definition of logistics costs at the national level has uncovered a barrage of methods. In the paper by Rantasila and Ojala (2015, p. 10), 66 textbooks, scientific journals, case studies and others were reviewed. The authors identified three major methodological approaches – based on statistical research, survey studies and case studies. Among the studies reviewed, 37.9% employed the method of case study, 34.5% used the survey method and 27.6% employed the statistics method. The majority of them (79.2%) were multi-purpose studies, in which a number of topics were discussed, while the rest were focused on a single topic.

The essence of these methods should be considered in greater detail.

1. The method of collecting and processing the statistical data that national statistical offices or international organizations (in particular, the World Bank) apply while determining the proportion of logistics costs in the GDP structure of a country or the world as a whole and, as a step further, deciding the absolute value of these costs. The total costs of logistics consist of the costs of all industries and types of economic activities for the implementation of logistics processes over a period of time. This approach proves simple and is often used in real practice.

The main drawbacks of this method lie in its non-universality, the presence of the inflationary component and the impact of exchange rate when comparing national indicators in international statistics. A. Dolgov notes that this indicator actually reflects the cost of the services of the logistics providers, but not that of the logistic part of the produced products (see Sergeev, Zinina, 2013).

Thus, the lack of uniformity in the approach to assessing the logistic part of GDP obstructs the objective picture of benchmarking in this measure of logistics performance.

2. The method of data collecting based on surveys of the companies in the different sectors reveals the actual logistics costs from the point of view of consumers of logistics services. It is noteworthy that the lower the level of logistics outsourcing in a company is, the more likely it is that all the necessary logistics costs will be taken into account as a basic standard format of financial reporting. On the other hand, the costs of logistics outsourcing are reflected in the GDP-related statistics. This approach highlights the national accounts of Finland, Germany (BVL),¹ Switzerland and Thailand and is seen in 30% of all existing reports, according to reports on logistics costs (see Rantasila, Ojala, 2015).

3. Data collection using a case study involves processing the statistical reports of enterprises and macroeconomic information provided by reputable consulting firms. They compare the logistics costs of different countries on the basis of statistical data and technical expertise. This is essentially a method of peer

¹ Bundesamt für Verbraucherschutz und Lebensmittelsicherheit (Federal Office of Consumer Protection and Food Safety in Germany).

review and is applied the most across the world, by approximately 47% of the relevant reports.

A significant demerit of this approach is the inadequate subjectivity of the results obtained and its heavy dependence on experts who are familiar with the environments being analyzed. Despite these shortcomings, expert methods are often used in those cases where there is insufficient statistical information about the dynamics and magnitude of the analyzed indicator. The method of expert assessments allows one to move on to the next stage of data analysis, namely, the stage of abstract thinking and the generalization of the observed facts. For the sake of objectivity, it should be noted that there are other approaches available, for instance, estimating logistics costs based on multiple regression (see State of Logistics Indonesia, 2013; Yu, 2015).

In addition to choosing the method for estimating the value of the logistics costs, it is important to choose the model for their formation. In the present study, the method involving the investigation of logistics costs at the macro level in Indonesia and Malaysia was a relevant subject (see Zakariah, Pyeman, 2013; State of Logistics Indonesia, 2013).

An integrated analysis of the methods and models of reporting and the structure of logistics costs applied in different countries uncovered a lack of uniformity in the approach to their assessments. Nevertheless, the indicator for estimating the value of logistics costs at the macro level has widely been used in measuring the performance of logistics operations in a country and in the benchmarking of national economies.

Main text

• *Hypothesis 1.* A comparative analysis of the logistic performances of different countries in the context of the geo-economic panorama will be carried out.

Nowadays, the geo-economic panorama of the world is characterized by the blurred boundaries between the internal and external socioeconomic activities of different countries amid globalization, the tremendous influence of economy on the state policy, the development of interregional integrated logistics systems and international security standards for supply chains, and the formation of an integrated system of world economic ties. Therefore, the economic growth of many countries is geared toward increasing their national competitiveness. Large logistics costs ultimately increase the prices of finished products, and this negatively affects their competitiveness in the global market.

First, a hypothesis must be developed: the weight of logistics costs in the structure of the GDP can be taken as a measure of the competitiveness of the national economy and the performance of the country's economic system.

Thus, the relationship between the results of logistics operations at the macro level and the corresponding national and global competitiveness must be determined. To test this hypothesis, the statistical indicators of countries that contain their rankings of global competitiveness and the performances of logistics operations

was used. Special attention was paid to some leading economies in the world – the USA, China, Germany etc.

The World Bank's World Development Indicators (World Development Indicators) database was used as a source of information on the size of the GDP of various countries in the world. And the present study employs the GDP of the country in question for the year of the study.

In terms of the research that was carried out, the collection of the information about the costs of logistics at the national level was the most difficult task. For most countries, the results of a study of the global Third Party Logistics (3PL) Market made by Armstrong & Associates were used. For Bulgaria and Ukraine, expert assessments and statistical reports from national statistical offices were used. Table 1 shows the aggregate data for analysis.

An attempt was made to quantify the statistical relationship between the chosen factors. The correlation coefficient between a country's place on the global competitiveness rankings list and that on the logistics performance rankings list is 0.78, which indicates that the two are actually interrelated in this way or another. Meanwhile, the correlation coefficient between a country's gross domestic product and its place on these ranking lists is between 0.3 and 0.5. It is the opinion of the authors of this study that the absence of a close statistical connection between the competitiveness and logistics performances and the specific weight of the logistics costs in the GDP supports the conclusions drawn by the researchers that the information from the state statistical authorities does not provide accurate data on the costs of logistical operations.

Table 1

Benchmark data on the GDP volumes of different countries and their global competitiveness and logistic performance rankings for the year 2016

	Gross domestic product, in billion USD	Rating of global competitiveness GCI	Index of global competitiveness GCI	Rating of logistics performance (RLP)	Logistics performance index (LPI)	Logistics industry share in GDP structure, in %
USA	17 947.0	3	5.7	10	3.99	8.2
China	10 982.8	28	5	27	3.66	18
Germany	3357.6	5	5.6	1	4.23	8.8
Finland	229.7	10	5.4	15	3.92	11.4
Poland	474.9	36	33	33	3.43	9.3
Bulgaria	49.0	56	4.4	72	2.58	14
Russia	1324.7	43	4.5	99	2.57	19
Turkey	733.6	55	4.4	34	3.42	10.7
India	2090.7	39	4.5	35	3.42	13
Kazakhstan	217.9	53	4.41	77	2.75	16
Slovenia		65	4.28	50	3.16	
Hungary	138.3	67	4.2	31	3.43	
Romania	199	62	4.3	60	2.99	
Ukraine	90.5	85	4	80	2.74	8.8

Source: The World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2016-2017: The Logistic Performance Index. The Global 3PL Market Size Estimates.

That makes even more sense for Ukraine which ranks 85th in the global competitiveness list and 80th in the logistics performance list. At the same time, the share of logistics costs in its GDP is 8.8%, which is comparable to those of the leading economies.

Based on the National classification of economic activities in Ukraine, group H "Transport and Warehouse Services, Courier and Postal Activity" stands as a separate sector that includes transport, warehousing, courier and postal services. Therefore, it's only the costs of transport and warehousing services provided on an outsourcing basis that count for this group. It should be noted that the data on the logistics costs of the other countries has the costs of inventory and administration included.

To ensure a fair comparison between the absolute value of logistics costs and their specific weight in the national GDP, it is necessary to standardize the components of logistics costs and the methods for measuring them. It is equally important to formulate a generally acceptable system of logistical accounting and standardize those components of costs that must be included in the total cost of logistics and the process of its calculation.

In order to determine the logistics costs in Ukraine, the multiple regression method was applied. The following indicators were chosen: population (X1), landmass (X2), GDP (X3), export volume (X4), import volume (X5), global competitiveness (X6), logistics performance (X7) and volume of the logistics services market (Y).

While making the calculations, a linear function was chosen whose equation is written as follows:

$$Y = a + b_1 \cdot X_1 + b_2 \cdot X_2 + b_3 \cdot X_3 + b_4 \cdot X_4 + b_5 \cdot X_5 + b_6 \cdot X_6 + b_7 \cdot X_7 + \varepsilon,$$

where: Y is the resultant sign of the multiple regression equation; a, b_i – the parameters of the multiple regression equation; V_i is a sign of the multiple regression equation; ε – the value of the random deviation.

Table 2 shows the benchmark data for the selected countries.

Table 2

Benchmark data for the regression-correlation analysis and the definition of the logistics costs of Ukraine

Country	Population, in million	GDP of the country, in billion USD	Volume of exports of goods and services, in billion USD	Volume of imports of goods and services, in billion USD	Global competitiveness rankings	LPI rating	Share of the logistics industry in the GDP
USA	321.6	17947.0	1471.0	2205.0	3	10	8.2
China	1374.6	10982.8	2011.0	1437.0	28	27	14.9
Germany	81.9	3357.6	1283.0	987.6	5	1	8.8
Finland	5.5	229.7	57.1	53.5	10	15	11.4
Poland	38.0	474.9	188.3	189.5	36	33	12.0
India	1292.7	2090.7	271.6	402.4	39	35	13.5
Russia	146.3	1324.7	259.3	165.1	43	99	18.0
Turkey	77.7	733.6	150.1	197.8	55	34	11.0
Ukraine	42.6	90.5	34.0	38.3	85	80	

Source: The World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2016-2017: The Global 3PL Market Size Estimates.

Using the standard methodology for determining a , b_i and ε , we obtain a linear equation for estimating the logistics costs of Ukraine:

$$Y = 52.46 \cdot X_1 - 5.71 \cdot X_2 + 4.39 \cdot X_3 - 1.30 \cdot X_4 + 0.8 \cdot X_5 + 0.18 \cdot X_6 + 0.06 \cdot X_7 - 549.1$$

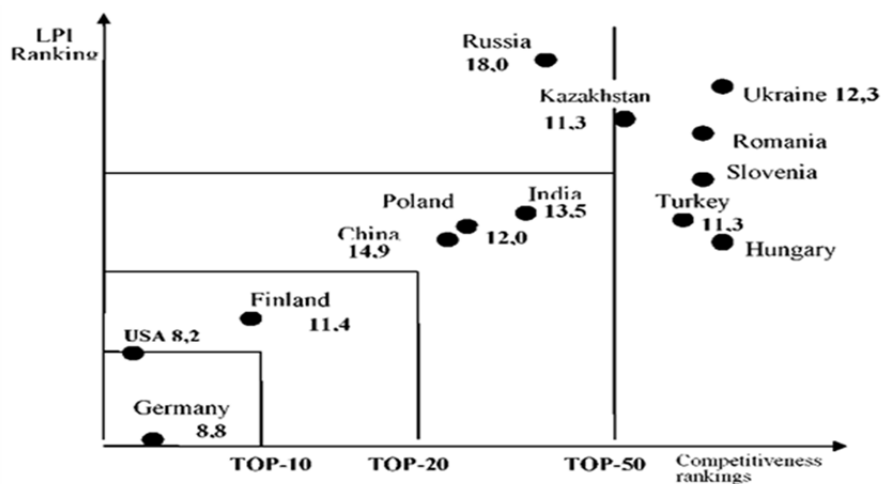
For this equation and the presented benchmark data, the coefficient of determination R^2 is 0.999976, which denotes a strong connectivity between the selected factors and the assessment of the country's logistics costs.

Thus, it is concluded that the weight of the cost of logistics in Ukraine's GDP measures 12.5%.

Adjusted by the multiple regression method, the estimates of the logistics costs are correlated with the place on the rankings lists for global competitiveness and logistic performance (Figure 1).

Figure 1

Places of various countries in the global competitiveness and logistics performance rankings and their comparison in terms of the value of the logistics costs



The distribution of the countries in the TOP-10, TOP-20 and TOP-50 roughly coincides with the hypothesis that the proportion of logistics costs in the overall GDP would mirror the economic competitiveness of a country and the performance of its management system. A sound competitiveness means to produce good and/or cheap products that are desperately needed. In order to turn out the required goods and services, constant innovations, modern logistics infrastructure and sensible policies are needed to stimulate the production of high-tech products of the best quality and to gain impressive profit from them. Countries focused on the export of raw materials and goods with low added value are compelled to ensure their competitiveness through price compromises, that is, to struggle to retain export prices or reduce them. The reason why countries with significant logistics costs are

less competitive than is supposed is the fact that their transport and logistics systems are ineffective and their organization of internal logistics is inefficient. Other stumbling blocks include the improper role that raw materials play in the economy, the large distance of the main export industries from ports, the irrational placement of many enterprises and the outdated delivery of goods from the producer to the consumer.

The underdevelopment of Ukraine's logistics infrastructure, its inefficient customs procedures, its inadequate logistics competence and the insufficient integration of business entities and their involvement in the supply chain collectively sustain its 85th place in the global competitiveness ranking.

China and India are marked by a large logistics costs rank in the second quantile of the rankings, implying that they are relatively competitive.

Nevertheless, it is the belief of the authors of this paper that the data used in the various studies on the logistics costs of various economies are in fact a representation of the capacity of the logistics services market. Yet, they do not reflect the logistics of the products. The proportion of the logistics costs to the GDP signifies only the size of the logistics industry but not the productivity and performance of the management system.

• *Hypothesis 2.* Involvement in international supply chains and industrial production based on imported components would increase the cost of logistics operations, but at the same time it would enhance the competitiveness of the national logistics and the performance of the management system.

To prove this hypothesis, the method of estimating logistics costs described in Weng and Du (2015) was applied. According to the authors of that publication, there are some industries that do not directly consume logistics resources – for example, finance and insurance, information technology, etc. Much as these activities involve logistic services, they will be put down to other industries. Therefore, some scientists proposed the MALC (Macro Logistics Cost) method which contains the total social cost of logistics. All the products (including services) of a country or region have direct contact with the logistics operations and products.

Consequently, the weight of the logistics costs in the national economy can be calculated by the following formula:

$$\text{MALC}/(\text{H1H2}+\text{L1H2})$$

where: H1 – high value-added products output; L1 – low value-added products output; H2 – products having direct contact with the logistics operations.

As Xingang Weng and Xufeng Du (2015) have pointed out, formula 2 more accurately reflects the principle of cost reporting in accordance with the expended logistic resources per unit of output. If the value of the denominator of the formula decreases, the ratio will increase, that is, the weight of the logistics part in the national economy will rise. Thus, according to the proposed model, one can verify the assumption that countries with a larger volume of industrial production will have a greater demand for logistics operations and, hence, the share of logistics costs in the GDP will be greater.

The level of the logistic components of the GDP was recalculated with formula 2 for China and Ukraine and the results of the calculations are shown in Figures 2 and 3.

Figure 2

Dynamics of the logistics costs and the MALC indicator for China

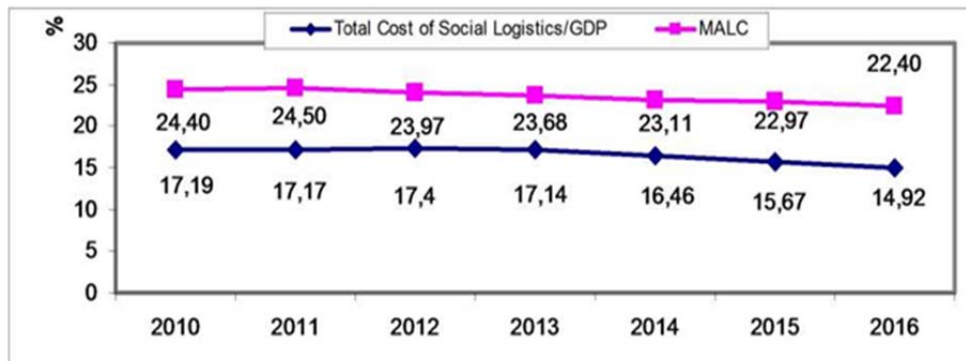
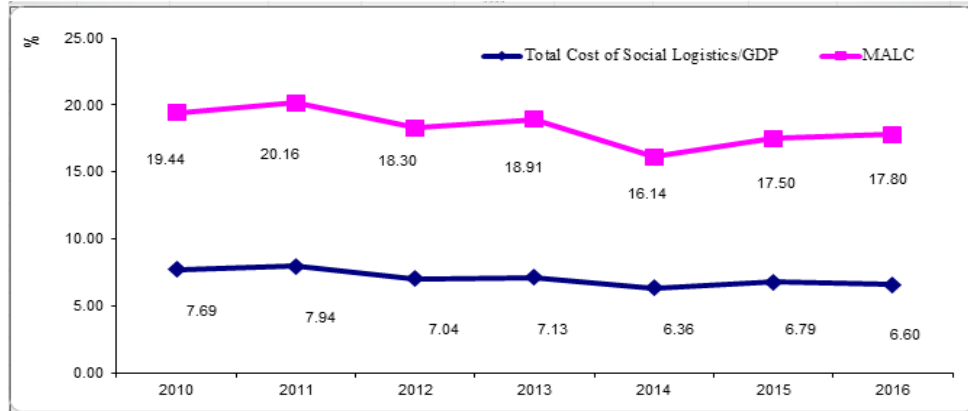


Figure 3

Dynamics of transport and storage costs and the MALC indicator for Ukraine



Thus, Figure 2 reflects the trend of the Chinese economy to reduce the share of logistics in the value of the goods and services produced. As is shown in Figure 3, the cost of logistics operations in Ukraine is lower than that in China, but it does not exhibit any sharp reductions. At the same time, the proportion of logistics to GDP is much higher than the previously received estimates. The nature of this phenomenon must be further explored. To that end, an analysis of the dynamics of Ukraine's GDP in hryvnia and in USD is made (Figure 4).

Figure 4

Dynamics of Ukraine's GDP for 2005-2016 (UAH and USD)

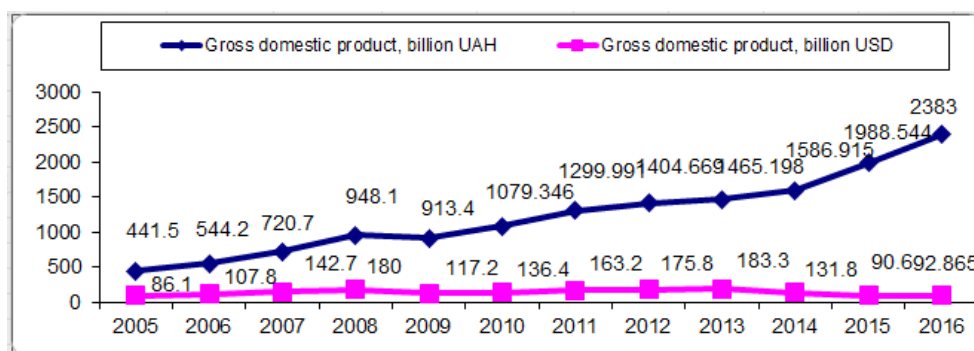


Figure 4 shows that Ukraine's GDP grew every year due to the devaluation of the national currency, but in dollar terms it dropped in the year 2014. In 2016, it was likely that economic stability or even a small growth of 2.3% would be achieved. Such negative dynamics affected the decrease in the volume of cargo transportation, namely, the volume of logistics activities, which is shown in Figure 3. The greatest demand for transport services was recorded in agriculture, manufacturing and mining. The exported goods included mainly grains, ferrous metals and semi-finished products. The share of high-tech products and services with high added value in 2015 was 5.5%.

The Data on the comparison between the GDP structure of China and Ukraine is shown in Table 3.

Table 3

Comparative analysis of the GDP structures of China and Ukraine for 2013-2016

	China (100 million CNY)				Ukraine (million UAH)			
	2013	2014	2015	2016	2013	2014	2015	2016
GDP	595 244	643 974	689 052	744 127	1 465 198	1 586 915	1 988 544	2 383 000
Primary Industry	55 329	58 344	60 862	63 671	209 997	240 265	334 947	379 654
Three industry composition – The added value of the primary industry (%)	9.3	9.1	8.8	8.6	14.3	15.1	16.8	15.9
Secondary Industry	261 956	277 572	282 040	296 236	250 896	282 998	336 929	344 614,3
Three industry composition – The added value of the secondary industry (%)	44	43.1	40.9	39.8	17.1	17.8	16.9	14.5
Tertiary Industry	277 959	308 059	346 150	384 221	1 004 305	1 063 652	1 316 668	1 658 732
Three industry composition – The added value of the tertiary industry (%)	46.7	47.8	50.2	51.6	68.5	67.0	66.2	69.6

Source: Governmental Statistical Office of Ukraine; National Bureau of Statistics of China.

For the Chinese economy, the share of products with low added value is declining but that of services is growing. At the same time, industrial production, which consumes a significant amount of the logistics resources, take up about 40% of the total. Therefore, logistics costs are high. Yet, these changes imply that the state policies for the development of the logistics industry have been working quite well. The significant investments in transport infrastructure, the tax incentives and the elimination of double taxation help to reduce the operating costs of logistics service providers and consolidate the market.

Analysis of the sectoral structure of Ukraine's GDP shows, firstly, the raw-material dominance of the economy and the tendency to increase exports of agricultural products and minerals, and secondly, the reduction of the industrial production share, which in 2016 was only 14.5% (almost 3 times less than the one in China). And yet, it is the production enterprises that are in the greatest need of high-quality logistics services. The sharp decline in industrial production led to a decrease in cargo flows, which, in times of economic crisis, often led to the dumping of the prices of logistics services.

Currently, the Ukrainian government is taking active steps to stimulate economic development and elevate the competitiveness of Ukrainian goods and services in the international markets. In order to accelerate the reforms of the transport infrastructure and improve the performance of the logistics, the Cabinet of Ministers of Ukraine established the Logistics Committee, which is made up of representatives of various ministries and departments, business and the expert community. The National Transport Strategy of Ukraine for the period until 2030 was elaborated, assuming a 40% increase in the output of agricultural products and a 15% increase in the output of high-tech goods and services. These industries, along with metallurgy, machine building and mining, as well as the imports of mineral products, will be the main consumers of transport services. Consequently, their needs will determine the ways of investing in transport infrastructure and they will set the trends for the development of the logistics industry in Ukraine.

Conclusions and discussions

The study of the structure of the logistics costs of an economy and the determination of the total cost of logistics are of great importance. Since logistics has become an essential indicator and driver of the development of the economy, it largely speaks for the country's competitiveness in the world markets of goods and services, and thus determines its geopolitics. However, the absence of standardized procedures for measuring logistics costs in the system of global economic statistical reporting disallows one to use the value of logistics costs as a barometer of the logistics performance. Worse still, it makes an appropriate comparison between the logistics markets of different countries impossible. That was invalidated by the comparative analysis of the logistics industry of Ukraine conducted in this paper in relation to those of the leading countries of the world, as well as to those of its neighboring countries.

When developing methodological approaches to assessing logistics costs at the global level, it is extremely important to enrich the data sources for further analysis. In many cases, such sources refer to company reports and information from state statistical authorities, which, for reasons already described, cannot be fully applied in Ukraine. Despite the fact that the Ukrainian GDP is calculated in accordance with the International Statistical Classification of Economic Activities of the European Community (NACE Rev.2), it is likely that only the lower estimate of the volumes of transport and storage services provided by third parties will be determined.

The regression analysis method and the MALC method used in this paper have made it possible to establish the range of estimates that determine the lower and upper limits of the logistics costs in Ukraine. The lower limit is set on the basis of statistical data regarding the volumes of provided transport and storage services under outsourcing terms. The upper limit takes into account the sectoral structure of GDP and the needs of industries that are direct customers of logistics services, and determines the quality and cost of services.

The analysis of logistics cost research in different countries, particularly in Finland, Malaysia, Indonesia and South Africa, and the analysis of statistical data about Ukraine and China made it possible to formulate and substantiate the hypothesis that when comparing the logistics performances of different countries, one must take into consideration the branch structure of the national economy. The production of low added-value products requires significant logistics costs, which increases their share in the national GDP. To manufacture high value-added products using imported components also expands the cost of logistics, but it will lead to high-quality goods and services that would do good to the competitiveness and performance of the management system. In developed countries, the demand for logistics services comes from companies who are specialized in the production and trade of goods with high added value, engaged in foreign economic activities or devoted to implementing projects that require special conditions and schemes for the delivery of goods.

Therefore, it can be concluded that the share of logistics costs in GDP serves as a guideline only, and not as a full-fledged diagnostic tool for the performance of the national economy. The cheapest logistics is not always the best solution. To better the performance of the national economic system, great importance must be attached to products with high added value. The engagement of economic entities in the international (global) supply chain will improve the competitiveness of the economy, and logistics competence, trade facilitation, inter-country (inter-regional) cooperation must be constantly updated and innovation continuously ensured. Modern information and communication technologies, business virtualization and the commercialization of novel ideas create unprecedented opportunities for us to optimize business processes, including finding the best logistics solutions, which will generally help to reduce the cost of logistics and, therefore, its share in GDP. That is why further studies on the costs of logistics at the macro level should figure

out how logistics costs should be differentiated when importing and exporting goods and how they should be accounted for by international and national statistical bodies. Once such data becomes available, it will be much easier to effectively manage logistics costs at macro and micro levels and to develop innovative strategies to improve the performance of supply chains.

References:

- Arvis, J.-F., D. Saslavsky, L. Ojala, B. Shepherd, C. Busch, A. Raj* (2014). Connecting to Compete 2014 – Trade Logistics in the Global Economy: The Logistics Performance Index and its Indicators. The World Bank, Washington.
- Bowel, D. J.* (2003). Estimation of Global Logistics Expenditures Using Neural Networks. – *Journal of Business Logistics*, Vol. 24, Issue 2, p. 21-36.
- Cebeci, C., M. Yankova* (2013). Analysis of the Logistics Systems in Bulgaria under the Requirements of the European Union. – *Research Journal of Applied Sciences, Engineering and Technology*, Vol. 6, Issue 14, p. 2526-2534.
- Dolgov, A. P.* (2010). Global Logistics: The problem of assessing the level of development and international comparisons. – *Logistics today*, Vol. 5, Issue 41.
- Engblom, J., T. Solakivi, J. Töyli, L. Ojala* (2012). Multiple-method analysis of logistics costs. – *International Journal of Production Economics*, Vol. 137, Issue 1, p. 29-35.
- Farahani, R. Z., N. Asgari, and H. Davarzani* (2009). Supply Chain and Logistics in National, International and Governmental Environment – Concepts and Models. Springer-Verlag, Berlin, Germany.
- Havenga, J. H., Z. P. Simpson, D. King, A. de Bod, and M. Braun* (2016). Logistics Barometer South Africa. Stellenbosch University. Available at: www.sun.ac.za/logisticsbarometer
- Hovi, I. B., W. Hansen* (2010). Logistics costs in Norway. Key figures and international comparisons. Oslo: Institute of Transport Economics.
- Kumar, N.* (2010). Logistics of low cost country sourcing. – *International Journal of Logistics Research and Applications*, Vol. 13, Issue 2, p. 143-160.
- Lykinskiy, V. S., I. A. Semenov* (2012). Estimation of the level of logistics costs in the Russian Federation. – *Logistics and Supply Chain Management*. Issue 6 (53).
- Pishvaei, M. S., H. Basiri and M. Sajadieh* (2009). National Logistics Costs. – In: Zanjirani Farahani R., N. Asgari, H. Davarzani (eds.). Supply Chain and Logistics in National, International and Governmental Environment. Contributions to Management Science. Physica-Verlag HD. Available at: <https://www.researchgate.net/publication/226840763>
- Rakovska, M.* (2013). The impact of strategy and logistics on performance: A methodological framework. – *Research in Logistics & Production*, Vol. 3, Issue 3, p. 213-223.

Rantasila, K., L. Ojala (2012). The Measurement of National-Level Logistics Costs and Performance. International Transport Forum's Discussion Paper No. 2012-4, OECD.

Rantasila, K., L. Ojala (2015). National-level logistics costs: an overview of extant research. – International Journal of Logistics Research and Applications: A Leading Journal of Supply Chain Management, Vol. 18, Issue 4.

Rantasila, K. (2013). Measuring Logistics Costs – Designing a generic model for assessing macro logistics costs in a global context with empirical evidence from the manufacturing and trading industries. Serja/Series A. Turku School of Economics. Available from <https://www.doria.fi/handle/10024/93317>

Rodrigues, A. M., D. J. Bowersox and R. J. Calantone, (2005). Estimation of global and national logistics expenditures: 2002 data update. – Journal of Business Logistics, Vol. 26, Issue 2, p. 1-16.

Sergeev V. I., D. I. Zinina (2013). Analysis of existing international approaches for assessing the effectiveness of logistics. – Logistics and Supply Chain Management, Issue (2), p. 4-19.

Shepherd, B. (2011). Logistics Costs and Competitiveness: Measurement and Trade Policy Applications. World Bank, Washington, DC © World Bank.

Ślusarczyk, B., S. Kot (2013). Logistics costs identification in SME in Poland. – Advanced Logistic Systems, Vol. 7, Issue 1, p. 91-96.

Smith, A., B. Huber (2005). Comparative Challenges: Chain Reactions: an Analysis of Supply Chain Management and Competitive Solutions for the Island of Ireland. National Institute of Transport Logistics, Dublin, Ireland.

Weng, X. G., X. F. Du (2015). Restudy on Macro Logistics Cost of China. – Modern Economy, Vol. 6, Issue 11, p. 1173-1179.

Yu, C. (2015). The Analysis of the China National Logistics Costs Structure. Management and Engineering, 21, p. 77–84. Available at: www.seiofbluemountain.com

Zakariah, S. and J. Pyeman (2013). Logistics Cost Accounting and Management in Malaysia: Current State and Challenge. – International Journal of Trade, Economics and Finance, Vol. 4, Issue 3, p. 119-123.

Global 3PL Market Size Estimates. Armstrong & Associates. Available at: <http://www.3plogistics.com/3pl-market-info-resources/3pl-market-information/global-3pl-market-size-estimates/>

State of Logistics Indonesia (2013). Center of Logistics and Supply Chain Studies. Institut Teknologi Bandung (ITB). Available at: <http://www.logistics-center.itb.ac.id/>

State Statistics Service of Ukraine. www.ukrstat.gov.ua

World Economic Forum (2014). The Global Enabling Trade Report 2014, <<http://www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014>>, retrieved on: 1.10.2014.

6.VII.2017

Гл. ас. д-р Иван Тодоров*, Александър Александров**

ВЪЗМОЖНОСТИ ЗА ФИСКАЛНИ И МОНЕТАРНИ ВЪЗДЕЙСТВИЯ ВЪРХУ ИКОНОМИЧЕСКИЯ ЦИКЪЛ НА БЪЛГАРИЯ

Анализирани са възможностите за фискално и монетарно въздействие върху икономическия цикъл на България в условията на паричен съвет. Идентифицирани са детерминантите на фазата на икономическия цикъл и на разрива на brutния вътрешен продукт на страната за периода от първото тримесечие на 2000 г. до второто тримесечие на 2017 г. С помощта на метода на логистична регресия на времеви редове и метода на най-малките квадрати е изследвано въздействието на задължителните минимални резерви, бюджетните приходи, бюджетните разходи, бюджетното салдо и държавния дълг върху фазата на икономическия цикъл и разрива на brutния вътрешен продукт. Получените резултати показват, че върху разрива на БВП оказват статистически значимо въздействие всички изброени променливи без държавния дълг, а върху фазата на икономическия цикъл – всички без бюджетните разходи.¹

JEL: E32; E52; E62; E63

Ключови думи: България; бизнес цикъл; фискално и монетарно въздействие; логистична регресия; метод на най-малките квадрати

Теоретични основи на изследването

В съвременните условия на все по-глобализираща се икономика и все по-бърза трансмисия на икономически шокове управлението на икономическия цикъл чрез средствата на макроикономическата политика придобива нарастващо значение. Възможностите за фискални и монетарни въздействия върху бизнес цикъла зависят от различни фактори като цикличната позиция на икономиката, вида на валутнокурсния режим, размера на държавния дълг, кредитния рейтинг на страната и др.

* ЮЗУ „Неофит Рилски“, Стопански факултет, ivank.todorov@swu.bg

** Докторант в ЮЗУ „Неофит Рилски“, Стопански факултет, alaleksandrov@swu.bg

¹ Chief Assistant Prof. Ivan Todorov, PhD, Aleksander Aleksandrov. CHANCES FOR FISCAL AND MONETARY IMPACT ON BULGARIA'S ECONOMIC CYCLE. *Summary:* The chances for fiscal and monetary influence on the business cycle of Bulgaria under a currency board arrangement have been analyzed. The determinants of Bulgaria's business cycle phase and output gap from the first quarter of 2000 till the second quarter of 2017 have been identified. The effects of minimum reserve requirements, fiscal balance, government revenue, government expenditure and government debt on the business cycle phase and the output gap have been studied. Two research methods have been employed – logistic regression and ordinary least squares regression of times series data. The study results imply that all mentioned variables except for government debt have a statistically significant impact on the output gap. The business cycle phase is significantly affected by all mentioned variables with the exception of government expenditure. *Keywords:* Bulgaria; business cycle; fiscal and monetary impact; logistic regression; ordinary least squares regression.

- Ако *цикличната позиция* на икономиката е инфлационен разрив (т.е. реалният БВП е над потенциалния и съществува опасност от „прегриване“), това предполага провеждането на рестриктивна фискална и монетарна политика. Ако позицията пък е дефлационен разрив, е нужна експанзивна фискална и парична политика. При всички случаи обаче е препоръчително минимизиране на разрива на БВП, независимо дали той е инфлационен, или дефлационен.

- *Валутнокурсвият режим* влияе върху ефективността на макроикономическите инструменти. При свободно плаващ валутен курс фискалната политика не работи, но паричната е ефективна, а при фиксиран, обратното – паричната политика не работи, но фискалната функционира.

- *Размерът на държавния дълг като процент от БВП* оказва въздействие върху фискалните възможности за управление на бизнес цикъла. Прекалено високите нива на държавния дълг могат да затормозят икономическия растеж и да намалят възможностите за стимулиране на икономиката чрез бюджетни дефицити и вземане на нов държавен дълг.

- *Високият кредитен рейтинг* позволява стимулиране на икономиката при опасност от рецесия чрез увеличаване на държавните разходи, бюджетния дефицит и държавния дълг, а ниският ограничава тези възможности.

Икономическият цикъл на България е изследван от Пиримова (2001 и 2014), Ганев (2004), Гладнишки (2005), Тодоров (2017), Александров (2017), Тодоров и Александров (2018), Todorov (2017), Vesselinov (2011) и др.

Методология на изследването²

Тук са използвани два иконометрични подхода – логистична регресия за определяне на фискалните и монетарните детерминанти на фазата на икономическия цикъл и метод на най-малките квадрати за идентифициране на фискалните и монетарните параметри, въздействащи върху разрива на БВП. Методът на най-малките квадрати и неговите приложения са достатъчно известни в икономическата и иконометричната литература, затова той няма да бъде дискутиран. Не така стоят нещата обаче с логистичната регресия, чието прилагане в макроикономическите изследвания заслужава по-детайлен анализ.

Логистичната регресия наподобява определяния от Chin, Geweke и Miller (2000) и от Estrella и Mishkin (1998) като най-надежден за предвиждането на повратните точки на бизнес цикъла бинарен вероятностен модел. Главното предимство на този модел и основна причина за голямата му точност е, че той не изчислява бъдещия БВП, а директно прогнозира повратните точки. При логистичната регресия се използват няколко различни показателя, чрез които се изчислява вероятността за проявяване на дадено събитие (рецесия или растеж).

² В изследването са използвани данни от Годишните отчети на БНБ за размера на задължителните минимални резерви и тримесечни данни на Евростат за всички останали променливи. За определянето на разликата между реалния и потенциалния БВП и за идентифицирането на повратните точки на бизнес цикъла на България е използван филтърът на Hodrick-Prescott.

В изследването е използвана т.нар. бинарна логистична регресия. Това предполага, че има само две стойности, които може да приеме зависимата променлива – „1” и „0”. Периодите на свиване са обозначени с „1”, а тези на възход – с „0”. Граничната стойност е 0.5. Това означава, че всички вероятности под или равни на 0.5 се кодират с „0”, а всички над 0.5 – с „1”.

Повратните точки са местата, в които реалният БВП е максимално над или под потенциалния. Точките, в които реалният БВП е максимално над потенциалния, се наричат „върхове”, а тези, в които е максимално под него – „дъна”. След достигането на връх има период на свиване на реалното производство, в чийто край се достига до дъно. Този период се нарича „рецесия”. Дъното е последвано от период на експанзия, който завършва с достигането на нов връх, след което целият процес се повтаря. Бизнес цикълът представлява този повтарящ се процес и включва периода между две дъна или два върха и влизащите в тях рецесия и експанзия. Общоприетата продължителност на цикъла е между три и осем години, но тя може да бъде много различна.

За датирането на бизнес цикъла и за определянето на повратните точки в него е използвано частното между разрыва на БВП и потенциалния БВП (вж. фигурата). При прилагането на логистична регресия е необходимо всеки период да бъде класифициран като период на експанзия или на рецесия, а за да бъде направено това, трябва да бъдат определени повратните точки.

Фигура



Източник. Собствени изчисления по данни от Евростат, www.eurostat.com

Тъй като бизнес цикълът продължава между 3 и 8 години, един връх не може да бъде на по-малко от 3 и на повече от 8 години от друг, т.е. мини-

малната разлика между два върха е 3 години, а максималната – 8. За да бъде определена за връх дадена точка, трябва разливът на БВП за тримесечието да е по-висок, отколкото този за предходното и за следващото тримесечие. Възможно е върхът да съвпада и с отрицателен производствен разлив, което означава, че той се е формирал под нивото на потенциалния БВП.

По правило след връх следва дъно – не може да има два върха един след друг. Същият принцип се прилага и при определянето на дъната. Максималната разлика между две дъна е 8 години, а минималната – 3. В случай че две дъна следват едно след друго, то по-плиткото от тях се причислява към съответната фаза и не се брои за дъно.

Съобразявайки се с тези изисквания, тук всички тримесечия в интервала от първото на 2000 г. до второто на 2017 г. са класифицирани като периоди на експанзия и на рецесия. Установява се, че през този период у нас са налице седем повратни точки, от които четири са върхове, а три – дъна (табл. 1).

Таблица 1

Повратни точки на бизнес цикъла на България за периода от първото тримесечие на 2000 г. до второто тримесечие на 2017 г.

Върхове	2000 г. – тримесечие 1	2008 г. – тримесечие 3	2011 г. – тримесечие 2	2017 г. – тримесечие 2
Дъна	2004 г. – тримесечие 1	2009 г. – тримесечие 4	2014 г. – тримесечие 1	

Източник. Съставена от авторите по данни от Евростат, www.eurostat.com

При метода логистична регресия от значение е знакът на регресионните коефициенти, а не абсолютната им стойност. Когато променливата е с положителен знак, при повишаване на показателя рецесионните очаквания също се увеличават. При отрицателен знак е обратното – повишаването на показателя води до намаляване на вероятността от рецесия. Важно е да се знае какъв е очакваният знак за всяка променлива, защото несъответствията могат да означават грешка в спецификата на модела.³

За една от променливите очакванията са тя да има отрицателен знак – *бюджетните приходи*, чието нарастване намалява вероятността от рецесия, тъй като показва, че икономиката се намира трайно в състояние на подем.

С положителен знак се очаква да бъдат следните променливи:

- *задължителни минимални резерви* – при тяхното повишаване спадат кредитните ресурси на търговските банки, затова нараства вероятността от рецесия. Препоръчително е този инструмент на паричната политика да се използва рядко поради негъвкавостта му, както и заради неговото силно и относително необратимо въздействие;

³ В Приложениято са дадени наименованията на променливите на български и на английски език, използваните съкращения и източниците на данни за всяка от тях.

- **държавен дълг** – покачването му увеличава вероятността за рецесия;
- **бюджетно салдо** – нарастването му показва, че икономиката се намира в или е близо до състояние на „прегриване“, което засилва вероятността от настъпване на рецесия.

Резултати от изследването

Резултати от логистичната регресия

Таблица 2

Резултати от оценката на логистичния регресионен модел

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	Вероятност
Константа	-0.600105	5.838181	0.9181
Задължителни минимални резерви (-4)	1.917416	0.563104	0.0007
Държавен дълг (-4)	0.200120	0.052314	0.0001
Бюджетни приходи (-4)	-0.636040	0.197432	0.0013
Бюджетно салдо (-4)	0.216941	0.102027	0.0335

Източник. Съставена от авторите.

Всички променливи са статистически значими при критично равнище на значимост 5% и знаците им отговарят на теоретичните очаквания. Нарастването на задължителните минимални резерви, държавния дълг и бюджетното салдо увеличава вероятността от рецесия четири тримесечия по-късно, а покачването на бюджетните приходи намалява вероятността от рецесия с лаг от една година.

Важен показател за надеждността на модела е доколко прогнозираните стойности съвпадат с наблюдаваните действителни стойности на зависимата променлива за периода на изследване (табл. 3).

Таблица 3

Резултати от използването на логистичен регресионен модел за прогнозиране на фазата на икономическия цикъл на България

Наблюдавани	Прогнозирани		Процент правилни прогнози
	Правилно	Неправилно	
Експанзия	33	5	86.84
Рецесия	22	6	78.57
Общо	55	11	83.33

Източник. Съставена от авторите.

В табл. 3 е представен броят на правилно и неправилно прогнозирани наблюдения и процентното отношение на правилно направените прогнози. Наблюдавани са и е направена прогноза за 28 фази на рецесия и 38 фази на

експанзия. Моделът е прогнозирайл правилно 22 от наблюдаваните фази на рецесия (т.е. прогнозната успеваемост при тях е 78.57%) и 33 фази на експанзия (съответно 86.84% успеваемост). Тези резултати допринасят за високата обща успеваемост на модела – 83.33% точност на прогнозите.

Високият процент на правилни прогнози не е достатъчно условие за определянето на модела като адекватен. Препоръчително е адекватността му да бъде доказана и чрез статистически тестове и показатели (табл. 4).

Таблица 4

Адекватност на логистичния регресионен модел

Коефициент на детерминация на Макфадън	- 2 Log Likelihood	Тест на Хосмер и Лемешоу		
		Хи-квадрат	Степен на свобода	Вероятност
0.389203	54.95614	17.9316	8	0.0217*

Източник. Съставена от авторите.

„-2 Log Likelihood“ е статистически индикатор, който показва каква е степента на адекватност на даден модел. Стойности на този показател под 20 говорят за висока адекватност, а под 100 – за добра адекватност на модела (University of Colorado Denver, 2006). Представеният тук модел е със стойност на индикатора от 54.95614, което означава, че притежава добра степен на адекватност и надеждност.

С помощта на статистическия показател „коефициент на детерминация на Макфадън“ се прави сравнение на стойностите на логаритмичната вероятностна функция на два модела – модел само със свободен член и използваният в нашето изследване регресионен модел. Получената стойност от 0.389203 показва от умерена до добра степен на адекватност на регресионния модел.

Тестът на Хосмер и Лемешоу проверява нулевата хипотеза за съответствие между наблюдаваните и прогнозираните от модела стойности. При критично равнище на значимост 1% е в сила нулевата хипотеза, че действително наблюдаваните стойности съответстват на прогнозираните от модела.

Всички статистически тестове и показатели сочат, че използваният в изследването логистичен модел е с добра степен на надеждност и адекватност.

Резултати от регресията по метода на най-малките квадрати

В табл. 5 са представени тестове за стационарност на времевите редове, използвани в регресията по метода на най-малките квадрати. В сила е алтернативната хипотеза за наличие на стационарност, защото вероятностите са под критичното ниво от 0.05. Следователно може да се пристъпи към директно моделиране на времевите редове.

Таблица 5

Тестове за стационарност на времевите редове, използвани в регресията по метода на най-малките квадрати

Метод	Статистика	Вероятност	Кроссекции	Наблюдения
Нулева хипотеза: Има единичен корен (допуска наличието на общи процеси на единичен корен)				
Левин, Лин и Шу t*	-1.79878	0.0360	6	399
Нулева хипотеза: Има единичен корен (допуска наличието на индивидуални процеси на единичен корен)				
Им, Песаран и Шин W-stat	-2.65236	0.0040	6	399
Разширен тест на Дики-Фулър - Фишерг хи-квадрат	26.7980	0.0083	6	399
Тест на Филипс-Перон - Фишерг хи-квадрат	118.675	0.0000	6	414

Източник. Съставена от авторите.

Процесът на моделиране започва, като се включват първите четири лага на всички фискални и монетарни променливи. След постъпково отстраняване на статистически незначимите променливи се достига до модела в табл. 6, където всички променливи са статистически значими при критично равнище на значимост от 5%.

Таблица 6

Резултати от регресията по метода на най-малките квадрати

Променлива	Коефициент	Ст. грешка	t-отношение	Вероятност
Константа	-7.662417	11.09218	-0.690794	0.4924
Бюджетно салдо (-1)	0.792205	0.148949	5.318650	0.0000
Бюджетни приходи (-1)	-0.480472	0.175774	-2.733472	0.0083
Бюджетно салдо (-2)	0.937591	0.151608	6.184326	0.0000
Бюджетни разходи (-2)	1.054525	0.191824	5.497363	0.0000
Задължителни минимални резерви (-2)	1.185585	0.517467	2.291131	0.0255
Бюджетни приходи (-4)	-0.658819	0.165201	-3.987976	0.0002

Източник. Съставена от авторите.

Вторите лагове на задължителните минимални резерви и на държавните разходи имат най-голямо влияние върху икономическия цикъл на България – 1% промяна в тези променливи води до над 1% промяна в разриза на БВП. В останалите независими променливи (бюджетно салдо на първи и втори лаг, правителствени приходи на първи и четвърти лаг) 1% промяна предизвиква по-малко от 1% в промяна в разриза на БВП. Размерът на регресионните коефициенти предполага, че дори малки изменения във фискалните и в монетарните променливи биха предизвикали сериозни циклични колебания, изразяващи се в големи колебания на разриза на БВП. Може да се заключи, че промените във фискалните и монетарните пропорции в условията на българския паричен съвет засилват, а не намаляват цикличните колебания.

Коефициентът на детерминация ($R\text{-squared} = 0.811380$) показва, че 81.14% от изменението на разрива на БВП се обясняват чрез промените на участващите в модела независими променливи. Вероятността на F-отношението ($\text{Probability F-statistic} = 0.000000$) показва, че се потвърждава алтернативната хипотеза за адекватност на използвания модел. Задължително трябва обаче да се направи уточнението, че това не означава, че моделът е най-добрият възможен, а просто, че отразява адекватно връзката между зависимата и независимите променливи.

В табл. 7 са представени резултатите от теста на Рамзи за наличие на грешки в спецификацията на регресионното уравнение. В сила е нулевата хипотеза за липса на грешки в спецификацията на модела.

Таблица 7

Резултати от теста на Рамзи за грешки в спецификацията на модела

	Стойност	Степен на свобода	Вероятност
t-отношение	0.236849	58	0.8136
F-отношение	0.056098	(1, 58)	0.8136
Коефициент на вероятност	0.063804	1	0.8006

Източник. Съставена от авторите.

В табл. 8 са поместени резултатите от теста на Чоу за наличие на структурни прекъсвания във времевите редове през първото тримесечие на 2009 г. Това тримесечие е избрано, защото тогава последиците от световната финансова криза започват да се проявяват в България. Резултатите сочат, че нулевата хипотеза не може да бъде отхвърлена, което означава, че няма структурни прекъсвания и нарушения във връзките между променливите през първата четвърт на 2009 г.

Таблица 8

Резултати от теста на Чоу за наличие на структурни прекъсвания във времевите редове през първото тримесечие на 2009 г.

Нулева хипотеза: Няма прекъсвания в определените моменти от време			
F-отношение	0.559302	Вероятност F(7.52)	0.7852
Коефициент на логаритмувана вероятност	4.791005	Вероятност Хи-квадрат(7)	0.6855
Wald отношение	3.915113	Вероятност Хи-квадрат(7)	0.7895

Източник. Съставена от авторите.

В табл. 9 са изложени резултатите от теста за серийна корелация на остатъците. Вижда се, че при критично равнище на значимост от 1% е в сила нулевата хипотеза за отсъствие на серийна корелация на смущенията.

Таблица 9

Резултати от теста за серийна корелация на остатъците
на Бройш-Годфри

F-отношение	3.094580	Вероятност F(2,57)	0.0530
Наблюдения R^2	6.464472	Вероятност Хи-квадрат(2)	0.0395

Източник. Съставена от авторите.

Резултатите от теста за хетероскедастичност на остатъците, поместени в табл. 10, дават основание да се приеме нулевата хипотеза за отсъствие на хетероскедастичност.

Таблица 10

Резултати от теста за хетероскедастичност на остатъците

F-отношение	0.976686	Вероятност F(1,63)	0.3268
Наблюдения R^2	0.992308	Вероятност Хи-квадрат(1)	0.3192

Източник. Съставена от авторите.

Вероятността на Jarque-Bera статистиката е 0.731996, което дава основание да се приеме нулевата хипотеза за наличие на нормално разпределение на остатъците.

*

Чрез логистична регресия и регресия по метода на най-малките квадрати изследването установява закъсняващото действие на различни фискални и монетарни променливи върху вида на фазата на икономическия цикъл и върху разрива на БВП на България.

От логистичната регресия може да се заключи, че най-разумният начин за намаляване на вероятността от рецесия е повишаването на бюджетните приходи като процент от БВП. Останалите начини – намаляване на процента на задължителните минимални резерви, на равнището на държавния дълг като процент от БВП и на бюджетното салдо, могат да имат неблагоприятни ефекти върху икономиката.

От регресията по метода на най-малките квадрати може да се направи изводът, че дори незначителни изменения във фискалните и монетарните променливи в условията на паричен съвет водят до съществени промени в разрива на БВП. Поради това във връзка с целта на макроикономическото управление да се минимизира разливът на БВП се препоръчва придържане към съществуващите фискални и монетарни пропорции и избягване на промени в тях, тъй като подобни промени биха могли да генерират излишни циклични колебания и да увеличат разрива на БВП.

Може да се заключи, че в условията на българския паричен съвет опитите за провеждане на дискреционна макроикономическа политика за смекчаване на цикличните колебания са обречени на неуспех. Причината е, че измененията на фискалните и на монетарните параметри пораждат повече флуктуации на стопанската активност, отколкото изглаждат.

Използвана литература:

Александров, А. (2017). Оценка на потенциалния БВП на България чрез трендове и филтри. – В: Сборник с доклади от XXVI Международна научна конференция за млади учени 2017, с. 17-24.

Ганев, К. (2004). Статистически оценки на отклоненията от макроикономическия потенциал. Приложение за икономиката на България. С.: Агенция за икономически анализи и прогнози.

Гладнишки, А. (2005). Измерване на потенциалното производство: използване на инструментариума на производствените функции. С.: Агенция за икономически анализи и прогнози.

Пиримова, В. (2001). Растеж, цикличност, конюнктура. С.: УИ „Стопанство“.

Пиримова, В. (2014). Цикличност в икономиката: форми, източници, механизми. С.: ИК – УНСС.

Тодоров, И. (2017). Растежът и цикличността на българската икономика в условията на паричен съвет. С.: „Авангард Прима“.

Тодоров, И., А. Александров (2018). Датиране и прогнозиране на икономическия цикъл на България. – Икономически и социални алтернативи (под печат).

Chin, D., J. Geweke and P. Miller (2000). Predicting Turning Points. Federal Reserve Bank of Minneapolis Research Department Staff Report 267.

Estrella, A. and F. Mishkin (1998). Predicting U.S. Recessions: Financial Variables as Leading Indicators. – The Review of Economics and Statistics, Vol. 80, N 1, p. 45-61.

Todorov, I. (2017.) Bulgaria's Cyclical Position and Market (Dis) equilibria. – Economic Studies Journal (5), p. 30-64.

Vesselinov, R. (2011). Bulgarian Business Cycle and the Economic Crisis. – In: Conference proceedings, 14th International Conference on the Development of Values and Competitiveness in the EU. Sofia, November.

Приложение

Променливи и източниците на данни за тях

Променливи	Наименование на английски език	Източник
Задължителни минимални резерви	Minimum reserve requirements	Уебсайт на БНБ
Бюджетно салдо	Fiscal balance	Евростат
Бюджетни приходи	Government revenue	Евростат
Бюджетни разходи	Government expenditure	Евростат
Държавен дълг	Government debt	Евростат

6.II.2018 г.

Мартина Якова*

АНАЛИЗ НА ДАНЪЧНИТЕ СИСТЕМИ НА СТРАНИТЕ ОТ ЕС

Анализиран са типовете данъчни системи на страните от ЕС и влиянието им върху икономическия растеж. Проследени са различията, както и тенденциите в трите вида системи – подоходна, потребителска и хибридна. Изследването се базира върху опита на всичките 28 страни-членки и обхваща времевия период 1999-2015 г. За емпиричния анализ е използван линеен регресионен модел под формата на МНМК, въз основа на който са изведени зависимостите при различните данъчни системи. Резултатите показват, че при държави с потребителска данъчна система преразпределението през бюджета е по-ниско, отколкото в такива с подоходна и хибридна система. Установена е и връзка с икономическия растеж – страните, които поддържат подоходна система, бележат по-висок икономически ръст, тези с потребителска са с по-слаб, а в държавите с хибридна данъчна система е налице и висок, и нисък растеж.¹

JEL: H24; H25; H63

Ключови думи: преки данъци; косвени данъци; данъчна структура; икономически растеж; бюджетни разходи

Данъчната система се приема за основополагащ компонент на финансовата система във всяка съвременна страна. Главната цел на данъчната система е да постигне оптимум при различните данъци (преки и косвени), което да гарантира обезпечаване на държавните макроикономически цели в точно определения момент. Всяка държава цели да избере най-подходящия тип данъчна система, за да постигне най-висока събираемост на данъците, както и най-стабилно икономическо положение. „Подходяща“ е понятие, което не би могло да се определи като еднозначно, тъй като за всеки тип икономика е целесъобразен различен вид данъчна система – някои страни разчитат на приходи главно от косвени данъци (данъци върху потреблението), докато други форми-

* Докторант в ЮЗУ „Неофит Рилски“, Стопански факултет, marty_mk@abv.bg

¹ Martina Yakova. ANALYSIS OF THE TAX SYSTEMS IN THE EU COUNTRIES. *Summary:* The types of tax systems of the EU countries and their impact on the economic growth are analyzed. Differences are tracked as well as the trends in the three types of systems - income, consumer and hybrid. The survey is based on the experience of all 28 member states and covers the time period 1999-2015. For the empirical analysis, a linear regression model is used in the form of MPNC, on which the dependencies of different tax systems are derived. The results show that for countries with a consumer tax system, redistribution over the budget is lower than in those with income and hybrid systems. There is also a link with economic growth - the countries that maintain an income system show higher economic growth, those with consumerism are weaker, and in countries with a hybrid tax system there is a high and low growth. *Keywords:* direct taxes; indirect taxes; tax structure; economic growth; government expenditure.

рат своите приходи най-вече от данъци, облагащи дохода и капитала. В основата на избора за данъчна система е залегнало противопоставянето на преките и косвените данъци.

Постигането на оптимално ниво на облагане обаче не е лесна задача. Според Стилглиц (1996) оптимална данъчна структура е тази, която максимизира общественото благосъстояние, а изборът между справедливост и ефективност отразява най-добре отношението на обществото към тези конкуриращи се цели. Трябва да се отбележи, че данъците са основният приходоизточник на държавния бюджет, поради което и постигането на оптималност при данъчното облагане представлява важна цел пред всяка държава. Според някои автори проблемът с оптималното данъчно облагане не се свежда до преразпределението, а е свързан с производството и предлагането на т. нар. публични блага (вж. Ганчев, Ставрова, 2009). Във връзка с това е интересна идеята на Карлоу (1994), че при наличие на произволно начално разпределение на доходите и прилагане на нелинейно подоходно облагане всяко въздействие на предоставянето на публични услуги върху благосъстоянието на участниците в икономическия обмен може да бъде компенсирано чрез използване на подходяща данъчна ставка. Това означава, че всеки индивид трябва да се облага с данък, съответстващ на паричния еквивалент на предоставените му от държавата публични блага.

Обект на анализ тук са данъчните системи (подоходна, потребителска и хибридна) във всичките 28 държави-членки на ЕС, представени като съотношение между приходите от преки и косвени данъци в бюджета. В този порядък са изследвани променливите „данъчни приходи“, „бюджетни разходи“, „БВП на човек от населението“, както и различни данъци (приходи от ДДС, акцизи, мита, труд, капитал и дивиденди), а също и тяхното влияние върху икономическия растеж на всяка страна според нейната данъчна система. Анализирана е преразпределителната функция на държавата, пречупена през призмата на различните данъчни системи, като отново е пояснена връзката с икономическия растеж.

Преглед на литературата

В областта на данъчното облагане множество автори се опитват да обяснят значимостта на данъчната система и връзката с растежа. Jing Xing (2011) например установява, че промяната в данъчната структура – намаляване на данъците върху доходите за сметка увеличаване на тези върху потреблението, в дългосрочен план би оказала влияние върху доходите на човек от населението. Изследването е извършено чрез панелни данни, обхващащи 17 страни от ОИСР с различен тип данъчна система, за периода 1970-2004 г.

Dackehag и Hansson (2012) правят проучване чрез панелни данни за периода 1975-2010 г. на държавите от ОИСР. Анализирайки влиянието на корпоративните и личните доходи върху динамиката на икономическия растеж, те доказват, че е налице негативно въздействие на корпоративния и личния подоходен данък върху растежа.

Gale и Samwick (2014) изследват връзката между промяната в данъка върху доходите и дългосрочния икономически растеж на базата на опита на САЩ и достигат до извода, че намаляването на данъчните ставки би насърчило хората да работят повече, да спестяват или да инвестират. Същевременно обаче те установяват, че ако липсите в данъчната хазна не се финансират и не се съкратят държавните разходи, това ще увеличи бюджетния дефицит, което в дългосрочен план би довело до спад в икономиката.

Интересни са изводите на Танчев, който проучва връзката между доходното облагане и икономическия растеж в България (вж. Tanchev, 2016). Емпирично са анализирани тримесечни статистически данни за периода 2004-2012 г. с помощта на метода на най-малките квадрати с включена фиктивна променлива. Резултатите показват, че пропорционалният данък е в обратно-пропорционална зависимост и предизвиква понижаване на растежа, докато прогресивният регистрира правопрпорционална зависимост с икономическия растеж и води до неговото повишаване. Изследвайки приходите от преки и косвени данъци в бюджета на България по време на икономически растеж и криза в условия на потребителска данъчна система, авторът достига до извода, че в период на икономически растеж приходите от данъци върху потреблението формират необходимите приходи в бюджета. В период на криза данъчна структура, която разчита преди всичко на данъци върху потреблението, не е в състояние да осигури необходимите приходи в бюджета (вж. Tanchev, 2016a)

McNabb и LeMay-Boucher (2014) пък разглеждат връзката между данъчната система и икономическия растеж на развиващите се и развитите държави. Изследвани са над 100 страни, като целта е да се проследи съставът на данъчните приходи и темповете на растеж на БВП на човек от населението. Авторите достигат до извода, че увеличаването на процентния пункт в преките данъци, компенсирано от определен спад в косвените данъци, води до намаление в процентния растеж на БВП, респ. в икономическия растеж.

Относно връзката между размера на преразпределението през държавния бюджет и икономическия растеж е популярно изследването на Armeu (1995). В него той представя крива, показваща зависимостта между държавните разходи като показател на преразпределението и БВП като показател за икономически растеж. Изводът от кривата е, че при липса на държавна намеса БВП клони към нула, а при повишаване на държавните разходи той се увеличава до определено ниво, където се постига оптималност (т.е. БВП се максимизира при определено ниво на държавните разходи), а след това прекомерната намеса на държавата води до спад в икономическия растеж.

Vedder и Gallaway (1998) анализират 200 годишен период в САЩ и стигат до заключението, че оптималният размер на държавните разходи, който максимизира темповете на растеж, е 13.42%.

Tanzi и Schuknecht (1998) изследват връзката между държавните разходи, данъците и отделни макроикономически показатели въз основа на голям брой

държави, различаващи се по социално и икономическо развитие. Те определят оптималното равнище на държавните разходи в границите между 20 и 40% от БВП, като приемат за оптимално нивото от 30%.

Според Browning (1987) ефективното данъчно облагане създава предпоставки за икономически растеж.

Подход за изчисление на видовете данъчна система

Тъй като в основата на нашето изследването е типът данъчна система, ще бъдат разгледани видовете системи в ЕС, определени като процентно съотношение между сбора от трите косвени данъка – ДДС, акцизи и мита, и сбора от трите преки – данък върху доходите, върху капитала и върху дивидентите (табл. 1).

Таблица 1

Тип данъчна система в страните от ЕС-28

Държава	ДДС	Мита	Акцизи	Данък върху доходите	Данък върху капитала	Данък върху дивидентите	Общ размер на дан. приходи	Вид данъчна система
Белгия	6.8	0.3	0.3	15.7	0.7	0.1	30.1	Подходна
България	9.00	0.38	4.36	5.48	0.25	0.25	20.73	Потребителска
Чехия	6.5	0.3	1.1	7.6	0.0	0.9	18.9	Хибридна
Дания	9.5	0.18	3.58	27.93	0.2	0.2	46.26	Подходна
Германия	6.7	0.2	0.6	11	0.2	0.2	22.4	Подходна
Естония	8.4	0.1	3.8	7.4	Na	0.9	20.7	Потребителска
Ирландия	6.5	0.1	1.6	12.1	0.2	0.8	24.6	Подходна
Гърция	6.9	0.1	0.0	7.8	0.2	2.1	22.3	Потребителска
Испания	5.8	0.1	0.0	9.4	0.4	0.1	21.9	Подходна
Франция	6.9	0.1	2.2	10.6	0.5	0.45	27.3	Хибридна
Хърватия	12.05	0.5	Na	6.0	0	0.2	24.9	Потребителска
Италия	5.9	0.1	0.0	13.6	0.3	0.3	28.7	Подходна
Кипър	7.6	0.5	0.5	9.0	0.1	0.0	23.8	Хибридна
Латвия	7.00	0.2	Na	7.5	0.0	1.0	19.8	Хибридна
Литва	7.5	0.2	0.1	7.1	0.0	1.2	19.00	Хибридна
Люксембург	6.3	0.1	3.7	13.7	0.1	0.1	27.1	Подходна
Унгария	8.4	0.3	0.1	8.4	0.1	1.3	25.3	Хибридна
Малта	7.0	0.4	Na	11	0.2	1.4	25.1	Подходна
Холандия	6.7	0.3	1.2	9.7	0.3	0.1	22.7	Подходна
Австрия	7.7	0.1	0.0	12.7	0.1	0.2	28.1	Подходна
Полша	7.4	0.3	0.4	6.6	0.00	0.6	20.6	Хибридна
Португалия	7.9	0.1	0.3	8.8	0.00	1.1	23.3	Хибридна
Румъния	7.4	0.5	0.3	5.9	0.00	0.7	18.5	Потребителска
Словения	8.1	0.3	0.1	7.4	0.00	0.5	22.9	Хибридна
Словакия	6.8	0.2	0.6	6.3	0.00	0.7	17.9	Хибридна
Финландия	8.4	0.1	Na	16.1	0.3	0.1	30.8	Подходна
Швеция	8.7	0.1	0.00	18.8	0.00	0.2	41.8	Подходна
Великобритания	6.2	0.2	0.00	12.5	0.3	0.1	27.2	Подходна

Източник. Собствени изчисления по данни на Евростат.

Редица икономисти анализират типовете данъчни системи и избора между тях, връзката им с нивото на преразпределение и съответно постигане на икономически растеж. Николов например показва, че изчислението на вида данъчна система може ясно да се проследи, като се съпоставят приходите в бюджета от косвени и преки данъци (вж. Николов, Стоилова и Ставрова, 2010):

$$\frac{\text{приходи от косвени данъци}}{\text{приходи от преки данъци}} < 0.75 - \text{подоходна данъчна система}$$

$$\frac{\text{приходи от косвени данъци}}{\text{приходи от преки данъци}} \approx 1 - \text{хибридна данъчна система}$$

$$\frac{\text{приходи от косвени данъци}}{\text{приходи от преки данъци}} > 1.25 - \text{потребителска данъчна система}$$

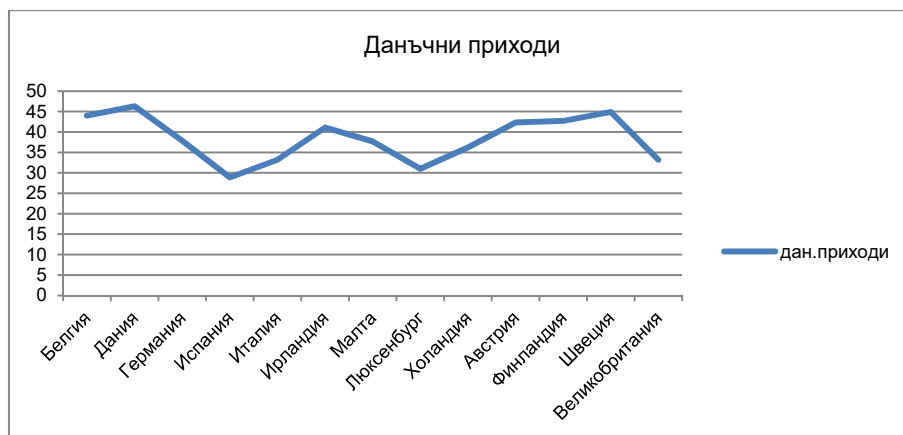
Коефициент под 0.75 показва, че данъчната система е от подоходен вид, коефициент, равен на 1 – че е хибридна, а над 1.25 – че тя е от потребителски тип.

Бюджетните приходи и БВП често се използват за индикатори, които показват икономическото състояние в дадена страна. Във връзка с това са разгледани данъчните приходи и икономическият растеж държавите от ЕС, прилагащи отделните видове данъчни системи (вж. фиг. 1 - 6). При двата показателя данните са осреднени стойности за периода 1999-2015 г., като икономическият растеж е представен чрез данните за БВП на човек от населението.

На фиг. 1 и 2 е показана динамиката на двата показателя в страните от ЕС с *подоходна данъчна система*.

Фигура 1

Динамика на данъчните приходи на страните с подоходна данъчна система за периода 1999-2015 г.



Източник. Собствени изчисления по данни на Евростат.

Фигура 2

Динамика на икономическия растеж на страните с подоходна данъчна система за периода 1999-2015 г.



Източник. Собствени изчисления по данни на Евростат.

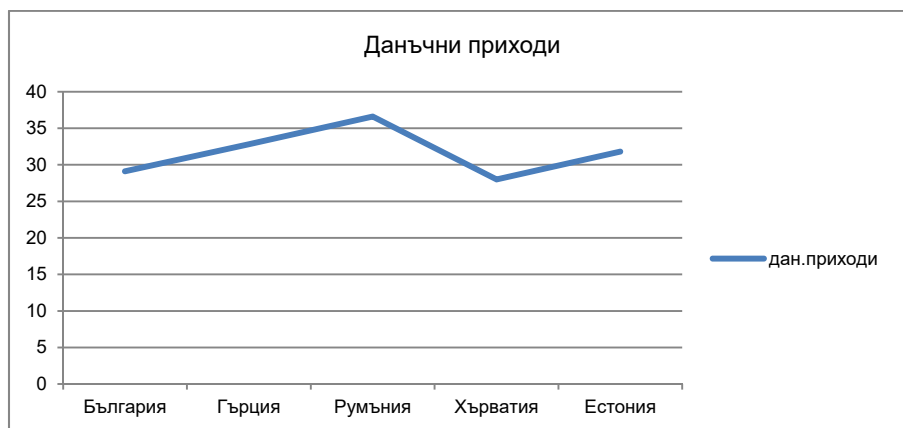
Средният размер на данъчните приходи в тези държави е 38.4%, като той е най-висок в Дания (46.3%), Швеция (44.9%), Финландия (42.7%) и Белгия (44.0%). Първите три страни са представителки на скандинавския модел на данъчно облагане, който се характеризира с изключително висока данъчна тежест. С едно от най-ниските нива на приходи от данъци като част от БВП е Люксембург (31.%). Същевременно обаче той води класацията за най-висок икономически растеж, което се потвърждава от показателя за БВП на човек от населението – 66 833 EUR, т.е. повече от два пъти над средния за европейските страни с подоходна данъчна система (31 857 EUR). На второ място по този показател се нарежда Дания с 38 680 EUR, а на трето – Испания (35 260 EUR), но тя е и с най-ниски данъчни приходи сред страните с такъв тип данъчна система (28.9%).

На фиг. 3 и 4 са показани тенденциите на икономически растеж и държавни приходи в европейските държави с *потребителска данъчна система*.

При тези държави колебанието на стойностите на показателя „икономически растеж като БВП на човек от населението“ е в широк диапазон – от 3533 EUR в България до 16 936 в Гърция. За сметка на това данъчните приходи са със среден размер от 31.7%, като в и петте страни от групата той варира в малка степен около този процент. Най-ниски са данъчните приходи в Хърватия (28%), а най-високи – в Румъния (36.61%). От приведените данни може да се обобщи, че най-слаб икономически растеж и най-малки държавни приходи се отчитат в групата страни, разчитащи на данъци върху потреблението.

Фигура 3

Динамика на данъчните приходи на страните с потребителска данъчна система за периода 1999-2015 г.



Източник. Собствени изчисления по данни на Евростат.

Фигура 4

Динамика на икономическия растеж на страните с потребителска данъчна система за периода 1999-2015



Източник. Собствени изчисления по данни на Евростат.

На фиг. 5 и 6 са представени икономическото положение и данъчната тежест при държавите от ЕС с *хибридна данъчна система*.

Средният размер на данъчните приходи е 33.6%, като повечето страни варира около него. Със значително по-високи приходи от средните е Франция

(43.2%), а с най-ниско данъчно тегло е Кипър (28.4%), но страната е и с най-малък БВП на човек от населението. При Чехия се наблюдава средно ниво на данъчните приходи (33.6%) и най-висок БВП на човек от населението сред страните с такъв тип данъчна структура (38 680 EUR).

Фигура 5

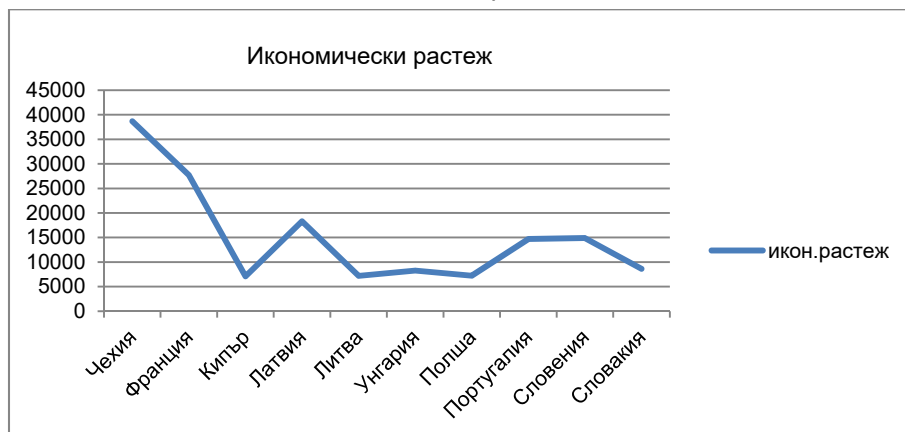
Динамика на данъчните приходи на страните с хибридна данъчна система за периода 1999-2015 г.



Източник. Собствени изчисления по данни на Евростат.

Фигура 6

Динамика на икономическия растеж на страните с хибридна данъчна система за периода 1999-2015 г.



Източник. Собствени изчисления по данни на Евростат.

Основната променлива, която служи за по-нататъшния анализ, са бюджетните приходи. С помощта на този показател могат да се разграничат два типа страни – с по-високи приходи (по-развити) и с по-ниски приходи (развиващи се). Средният процент на данъчните приходи за страните от ЕС за периода 1999-2015 г. е 35.5%. В първата група попадат Белгия, Дания, Германия, Франция, Хърватия, Италия, Люксембург, Унгария, Холандия, Австрия, Финландия, Швеция и Словения, а във втората – България, Чехия, Естония, Ирландия, Гърция, Испания, Кипър, Латвия, Литва, Малта, Полша, Португалия, Румъния, Словакия и Великобритания.

От анализите и групирането на страните се оказва, че повечето държави с по-високи данъчни приходи поддържат подоходна система – изключение правят Франция, Унгария и Словения, при които тя е по-скоро хибридна. В групата с по-ниски приходи пък най-често се прилага потребителската и хибридна система.

По-нататък са разгледани тенденциите в трите типа данъчни системи и по-конкретно в размера на данъчните приходи като част от БВП (осреднени данни), включващи изследваните европейски страни (вж. табл. 2 - 4).

Таблица 2

Данъчни приходи като % от БВП в страните с
подоходна данъчна система

Страна	1999-2003 г.	2004-2008 г.	2009-2013 г.	2015 г.
Белгия	43.9	43.4	44.0	45.1
Дания	46.3	46.4	45.5	46.6
Германия	38.6	37.3	37.6	38.6
Испания	33.1	34.8	31.6	33.9
Италия	40.0	40.1	42.3	43.2
Ирландия	29.4	30.2	28.2	23.9
Малта	28.2	31.7	32.0	33.7
Люксембург	37.6	37.1	38.2	37.8
Холандия	36.3	35.9	36.0	37.8
Австрия	43.2	41.4	41.8	43.8
Финландия	43.8	41.8	42.0	44.0
Швеция	47.1	45.4	43.1	42.5
Великобритания	36.5	38.2	38.4	38.5

Източник. Собствени изчисления по данни на Евростат.

От табл. 2 се вижда, че през различните периоди в *Белгия* данъчните приходи са сравнително стабилни – през 2004-2008 г. се наблюдава спад от 0.5%, но още през следващия период показателят се покачва и през 2015 г. вече е 45%, т.е. е малко над нивото от 1999-2003 г., когато е 43.9%. В *Дания* спад на приходите от данъци се отчита през 2009-2013 г., но през 2015 г. те отново се увеличават. И тук е налице стабилност в данъчните приходи – нивата им през периодите са сравнително еднакви. В *Германия* незначителен спад се наблюдава

дава между 2004-2013 г., но през 2015 г. данъчните приходи възлизат на 38.6%, което е точно толкова, колкото е и процентът за 1999-2003 г. През периода 2009-2013 г. нивото на данъчните приходи в *Испания* се понижава, но сравнявайки ги с приходите от 2015 г., се вижда, че тенденцията е към увеличение. През 1999-2015 г. в *Италия* и *Великобритания* се наблюдава трайна тенденция към нарастване на данъчните приходи, като през нито един от периодите не се отчита намаление. Обратно, в *Ирландия* е налице спад в приходите от данъци за периода 2009-2013 г., който продължава да се поддържа, като най-драстичен е през 2015 г. Тази ситуация би могла да се обясни със сериозния ръст на БВП на страната през 2014 г., дължащ се на това, че множество мултинационални компании преместват голям обем активи под юрисдикцията на Ирландия. Като държава с най-ниски данъчни приходи за периода 1999-2003 г. *Малта* устремено поддържа политика на покачване на данъчните приходи и през 2015 г. те са с около 6% по-високи, отколкото през първия изследван период. В *Люксембург*, *Холандия*, *Финландия* и *Австрия* размерът на данъчните приходи почти не варира за разглежданите периоди, като към 2015 г. е с тенденция към леко повишаване. Данните показват, че *Швеция* се нарежда на второ място след Ирландия по спад в данъчните приходи – при 47.1% през 1999-2003 г. общите приходи намаляват на 42.5% през 2015 г.

Таблица 3

Данъчни приходи като % от БВП при страните с
потребителска данъчна система

Страна	1999-2003 г.	2004-2008 г.	2009-2013 г.	2015 г.
България	30.0	30.9	26.7	39.0
Гърция	32.3	31.4	33.5	47.9
Румъния	29.0	28.0	27.1	34.9
Хърватия	37.35	36.7	36.0	43.6
Естония	31.2	30.9	32.6	40.5

Източник. Собствени изчисления по данни на Евростат.

В табл. 3 са представени данъчните приходи по периоди за страните с потребителска данъчна система. Разглеждайки данните за *България*, прави впечатление драстичният спад в данъчните приходи през 2009-2013 г., който би могъл да се обясни с финансовата криза от 2008 г., рефлектирала пряко върху този петгодишен период. През 2015 г. нивата на общите данъчни приходи бележат сериозен ръст, като достигат 39% при 30.9% през периода преди кризата. При *Гърция* ясно се откроява значителното увеличение в приходите през 2015 г. – 47.9%, което е с 15% повече от предходния период. Статистиката показва, че към 2015 г. Гърция е с най-високи данъчни приходи сред членките на ЕС, които разчитат в по-голяма степен на потребителски данъци. Трябва да се отбележи, че *Хърватия* също поддържа политика на увеличаване на данъчните приходи, като през 2009-2013 г. те са 36%, а за 2015 г. – 43.6% от БВП на страната. В *Румъния* през първите три периода се наблюдава спад в

приходите от данъци, а през 2015 г. започва плавно покачване. От държавите с потребителска данъчна система Румъния има най-ниско тегло на данъчни приходи. След 2008 г. *Естония* увеличава значително своите приходи от данъци и те достигат нива от 40.5% от БВП при едва 30.9% за 2004-2008 г.

Таблица 4

Данъчни приходи като % от БВП при страните с хибридна данъчна система

Страна	1999-2003 г.	2004-2008 г.	2009-2013 г.	2015 г.
Чехия	33.1	34.0	33.5	34.3
Франция	42.6	42.6	43.5	45.9
Кипър	27.5	32.8	31.7	33.0
Латвия	28.9	28.1	28.1	29.2
Литва	30.1	29.8	28.0	29.1
Унгария	38.0	37.9	38.0	39.1
Полша	33.3	33.4	31.7	32.5
Португалия	31.1	31.1	31.7	34.5
Словения	37.0	37.3	36.9	36.8
Словакия	33.4	30.0	28.7	32.2

Източник. Собствени изчисления по данни на Евростат.

В табл. 4 са визуализирани държавните приходи от данъци, отнасящи се за страните от ЕС, които поддържат хибридна данъчна система. В *Чехия*, *Латвия* и *Словения* се наблюдава стабилност в данъчните приходи. Те почти не варират през различните периоди, което свидетелства и за стабилност на икономическото положение в тези страни. *Франция* спазва трайна тенденция към растеж на данъчните приходи, като най-високи нивата са отчетени през 2015 г. Това е и страната с най-голяма данъчна тежест сред тези с хибридна данъчна система. Сред държавите в групата през първия изследван период *Кипър* е с най-ниско равнище на данъчните приходи, но през 2015 г. то се повишава и страната се изкачва в класацията, надминавайки Латвия, Литва, Полша и Словакия. В *Литва* се наблюдава слабо повишение в данъчните приходи след 2004 г. до края на анализирания период, т.е. до 2015 г. В *Унгария* данъчната тежест е сравнително висока спрямо останалите страни, като по този показател тя се нарежда на второ място след Франция. В *Полша* и *Словакия* се вижда ясно ефектът на икономическата криза от 2008 г. – и в двете страни през петгодишния период 2009-2013 г. данъчните приходи спадат с около 3%. Данните за *Португалия* свидетелстват за постоянство в нивото на приходите от данъци, като най-високо покачване е налице през 2015 г.

За да се проследи дали съществува връзка между типа данъчна структура и нивото на държавна намеса, е изчислен средният размер на държавните разходи на всяка страна от ЕС за периода 2000-2015 г. Преразпределителната функция на държавата е определена като висока или ниска въз основа на средния процент на разходите на всички държави-членки, който е 48%. Тези, които го надвишават, са определени като страни със силна държавна намеса. Такива са Белгия, Дания, Гърция, Франция, Италия, Унгария, Австрия, Словакия, Финландия и Швеция. За България, Чехия, Германия, Естония, Ирландия, Испания,

Хърватия, Кипър, Латвия, Литва, Люксембург, Малта, Холандия, Полша, Португалия, Румъния, Словения и Великобритания пък е характерно по-слабо преразпределение (табл. 5). Установява се, че при страните с подоходна и хибридна данъчна система преразпределението през бюджета е по-голямо, а при тези, разчитащи на потребителски данъци, държавната намеса е по-малка.

Таблица 5

Ниво на държавна намеса – преразпределение през държавния бюджет

Страна	Тип данъчна система	Среден % разходи	Намеса на държавата	Страна	Тип данъчна система	Среден % разходи	Намеса на държавата
Белгия	Подоходна	51.7	Висока	Литва	Хибридна	37.22	Ниска
България	Потребителска	38.1	Висока	Люксембург	Подоходна	42.08	Ниска
Чехия	Хибридна	42.5	Висока	Унгария	Хибридна	49.31	Висока
Дания	Подоходна	53.8	Висока	Малта	Хибридна	41.92	Ниска
Германия	Хибридна	45.6	Ниска	Холандия	Хибридна	44.71	Ниска
Естония	Хибридна	37.6	Ниска	Австрия	Подоходна	51.68	Висока
Ирландия	Подоходна	38.1	Ниска	Полша	Хибридна	43.76	Ниска
Гърция	Хибридна	50.1	Висока	Португалия	Хибридна	46.86	Ниска
Испания	Хибридна	41.72	Ниска	Румъния	Потребителска	36.58	Ниска
Франция	Хибридна	54.10	Висока	Словения	Хибридна	47.36	Ниска
Хърватия	Потребителска	46.82	Ниска	Словакия	Хибридна	42.08	Висока
Италия	Подоходна	48.46	Висока	Финландия	Подоходна	51.70	Висока
Кипър	Хибридна	39.37	Ниска	Швеция	Подоходна	52.33	Висока
Латвия	Хибридна	37.31	Ниска	Великобритания	Подоходна	41.97	Ниска

Източник. Собствени изчисления по данни на Евростат.

Следвайки хода на изследването, е важно да се определи дали съществува връзка между нивото на държавно преразпределение и икономическия растеж на страните. За да се проследи дали съществува такава, страните от ЕС-28 са разделени по критериите „БВП на човек от населението“ и „ниво на държавни разходи“ (табл. 6).

Таблица 6

Връзка между икономическия растеж и държавната намеса

Страни с висок икономически растеж	Страни с високи преразпределение
Белгия, Германия, Дания, Франция, Испания, Италия, Люксембург, Великобритания, Ирландия, Холандия, Австрия, Финландия, Швеция	Белгия, Дания, Гърция, Франция, Италия, Унгария, Австрия, Словакия, Финландия, Швеция
Страни с нисък икономически растеж	Страни с ниско преразпределение
Унгария, България, Чехия, Естония, Гърция, Хърватия, Кипър, Латвия, Литва, Малта, Полша, Португалия, Румъния, Словения, Словакия	България, Чехия, Германия, Естония, Ирландия, Испания, Хърватия, Кипър, Латвия, Литва, Люксембург, Малта, Холандия, Полша, Португалия, Румъния, Словения, Великобритания

Забележка. В маркираните в курсив страни е налице съвпадение между висок или респ. нисък икономически растеж и високо или ниско преразпределение през бюджета.

Източник. Собствени изчисления по данни на Евростат.

Вижда се, че няма пълно съвпадение както между страните с висок икономически растеж и високи ниво на държавна намеса, така и в обратния случай.

Прави впечатление, че държавите, в които има висок икономически растеж и едновременно с това високо ниво на преразпределение обикновено са с данъчни системи от подоходен тип, но има и изключения. Например в Люксембург, който е с най-висок икономически растеж, изчислен чрез БВП на човек от населението, се отчитат ниски нива на държавна намеса. Повечето от страните с ниски стойности на показателя „БВП на човек от населението“ са и в групата с ниско държавно преразпределение. Тук изключение правят Унгария, Словакия и Гърция – първите две са с хибридна данъчна система, а Гърция е страна с нисък икономически растеж, разчитаща на данъци върху потреблението, но е в групата държави с високо преразпределение. Следователно би могло да се заключи, че не е налице зависимост между икономическия растеж и нивото на държавно преразпределение.

Методология на изследването и емпиричен анализ на връзката данъчна система и икономически растеж

За целите на анализа е извършена проверка за наличие на единичен корен (нестационарност) при предварително заложено ниво за вероятност за грешка от 5%. Използван е разширеният тест за панелни данни на Дики-Фулър (Augmented Dickey-Fuller Test) (Dickey, Fuller, 1979). Данните са разделени в три групи, представляващи страните с различни данъчни системи. При провеждането на теста се стига до следните резултати: За страните с хибридна данъчна система не се открива наличие на единичен корен в променливите. Стационарност се регистрира и при трите изследвани променливи – „държавни разходи“, „данъчни приходи“ и „БВП на човек от населението“ (вж. Приложение 1, 2 и 3). За държавите с подоходна данъчна система се регистрира стационарност при правителствените разходи, БВП на човек от населението и данъчните приходи (вж. Приложение 4, 5 и 6). При провеждането на теста за панелните данни, отнасящи се за страните с потребителска данъчна система, се установява стационарност в променливата „данъчни приходи“. В останалите изследвани променливи – „държавни разходи“ и „БВП на човек от населението“, се констатира наличие на единичен корен. След регистрирането на нестационарен процес, за да се установи независимост във времевите редове, са изчислени първи или втори разлики (вж. Приложение 7, 8 и 9).

Следващата стъпка е да се извърши коинтеграция на панелни данни с помощта на теста на Педрони. Той е използван в рамките на потребителската данъчна система, тъй като единствено там се регистрира нестационарност. При проверката за коинтеграция между БВП на човек от населението и държавните разходи се приема нулевата хипотеза, която отрича наличието на коинтегрираност между изследваните променливи (вж. Приложение 10). Оттук може да се направи изводът, че в страните от ЕС с подоходна данъчна система държавните разходи не се влияят от динамиката на БВП на човек от населението. С други думи, в държави, разчитащи на данъци върху труда и доходите, не се наблюдава зависимост между разходите и икономическия растеж.

След установяването на стационарен процес в променливите и прилагането на тест за коинтеграция, се преминава към изчисление на коефициентите с линейна методология.

Линейното уравнение приема следната стандартна форма:

$$(1) \quad y_t = \beta_0 + \beta_1 + \beta_2 + \varepsilon_t,$$

където: y_t е БВП на човек от населението; β_0 – константа; β_1 – държавни разходи; β_2 – държавни приходи; ε_t – вектор на остатъци.

От приложената линейна регресия и от получените резултати (вж. табл. 7, 8 и 9) се установява до каква степен държавните приходи и последвалото им преразпределение на базата на държавните разходи оказват влияние върху икономическия растеж при трите вида данъчни системи.

Таблица 7

Зависима променлива: БВП на човек от населението при
потребителска данъчна система

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	T-статистика	Вероятност за грешка
Константа	13946.98	4757.198	-2.931764	0.0046
Държавни разходи	757.8642	126.0314	6.013297	0.0000
Държавни приходи	-232.2307	198.9101	-1.167516	0.1470
R-squared	0.502202	Meandependentvar	8450.000	
Adjusted R-squared	0.487773	S.D. dependentvar	5363.439	
S.E. of regression	3838.617	Akaikeinfocriterion	19.38439	
Sum squared resid	1.02E+09	Schwarz criterion	19.47925	
Loglikelihood	-694.8379	Hannan-Quinnccriter.	19.42215	
F-statistic	34.80516	Durbin-Watsonstat	0.213282	
Prob(F-statistic)	0.000000			

От резултатите в табл. 7 се вижда, че динамиката на държавните разходи води до повишение на БВП на човек от населението. Това се потвърждава от положителния коефициент на държавните разходи (757.8642) спрямо коефициента на БВП на човек от населението (13 946.98). Наличието на правопрпорционална зависимост между двете променливи води до заключението, че държавните разходи предизвикват повишаване на динамиката на БВП в условия на потребителска данъчна система. Във връзка с това е важно да се отбележи също, че държавните приходи регистрират отрицателен коефициент (-232.2307) спрямо динамиката на държавните разходи. От този резултат може да се направи изводът, че държавните приходи водят до понижение на БВП на човек от населението. Трябва да се посочи, че при така установената тенденция между динамиката на държавните приходи, държавните разходи и БВП на човек от населението се формират очаквани резултати. Обяснението е, че държавните приходи водят до съвкупно понижение на БВП на човек от населението, а последващите държавни разходи съответно предизвикват увеличение на БВП на човек от населението.

В резултатите от приложеното линейно уравнение (вж. табл. 8) са представени връзките на променливите в рамките на данъчните системи, разчитащи

на данъци върху труда. Регистрира се обратнопропорционална връзка между БВП на човек от населението с коефициент (22859.58) и държавните разходи съответно с отрицателния коефициент (-648.4622). Това означава, че динамиката на държавните разходи води до спад в БВП на човек от населението, или интерпретирано по друг начин, резултатът показва, че при наличие на икономически растеж държавата съкращава своите разходи и по този начин преразпределителната ѝ функция намалява. Държавните приходи са с положителен коефициент (874.0229) спрямо БВП на човек от населението, което означава, че при ръст в икономиката те се покачват. Този резултат е в разрез с теорията, но е валиден за страните от ЕС с данъчни структури, разчитащи на преки данъци. Интерпретацията на този резултат е следната: когато приходите се повишават, се увеличават и разходите, но с изпреварващ темп, което не води до допълнителен икономически ръст за държавите с подходяща данъчна система.

Таблица 8

Зависима променлива: БВП на човек от населението
при подходяща данъчна система

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	T-статистика	Вероятност за грешка
Константа	22859.58	7106.815	3.216572	0.0015
Държавни разходи	-648.4622	239.1358	-2.711691	0.0073
Държавни приходи	874.0229	220.4747	3.964277	0.0001
R-squared	0.077329	Meandependentvar	31856.92	
Adjusted R-squared	0.067718	S.D. dependentvar	12904.29	
S.E. of regression	12459.71	Akaikeinfocriterion	21.71365	
Sum squared resid	2.98E+10	Schwarz criterion	21.76401	
Loglikelihood	-2114.081	Hannan-Quinnccriter.	21.73404	
F-statistic	8.045755	Durbin-Watsonstat	0.033849	
Prob(F-statistic)	0.000441			

В табл. 9 са представени резултатите при хибридна данъчна система, където приходите от данъците върху потреблението са приблизително равни на приходите от данъците върху труда. Прави впечатление, че тук е налице обратнопропорционална зависимост между държавните разходи (-446.6157) и БВП на човек от населението. Това предполага, че държавните разходи водят до понижаване на динамиката на БВП на човек от населението, когато са насочени към непродуктивната сфера. Същевременно, когато икономиката е в подем, държавата намалява своите разходи, като по този начин и намесата ѝ в икономиката е по-слаба. И при хибридната данъчна система държавните приходи регистрират положителен коефициент (1213.890). Това е повод да се смята, че при ръст в икономическия растеж се покачват и държавните приходи. Резултатите се обясняват с изпреварващите темпове на растеж в разходите пред държавните приходи. В период на спад в икономическия растеж, какъвто се наблюдава при намаление на БВП на човек от населението, се понижават и държавните приходи.

Таблица 9

**Зависима променлива: БВП на човек от населението
при хибридна данъчна система**

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	T-статистика	Вероятност за грешка
Константа	13462.71	6439.912	-2.090512	0.0383
Държавни разходи	-446.6157	308.7759	-1.446407	0.1502
Държавни приходи	1213.890	362.5972	3.347764	0.0010
R-squared	0.138864	Meandependentvar	15270.67	
Adjusted R-squared	0.127148	S.D. dependentvar	10442.57	
S.E. of regression	9756.137	Akaikeinfocriterion	21.22898	
Sum squared resid	1.40E+10	Schwarz criterion	21.28919	
Loglikelihood	-1589.173	Hannan-Quinnriter.	21.25344	
F-statistic	11.85234	Durbin-Watsonstat	0.028269	
Prob(F-statistic)	0.000017			

От изложеното дотук може да се направи следният извод: Зависимостите при доходната и хибридна данъчна система показват, че по-големият икономически растеж води до намаляване на държавните разходи и до повишаване на данъчните приходи, дължащо се на изпреварващия темп на увеличение на държавните разходи пред приходите. При страните от ЕС, разчитащи на потребителски данъци, по-високият икономически растеж води до ръст в държавните разходи и до спад в държавните приходи.

*

Въз основа на проведеното изследване и използвания иконометричен метод могат да се направят следните обобщения:

Страните с по-големи данъчни приходи регистрират по-висок икономически растеж. Това обаче са преди всичко държави с установена доходна данъчна система. За разлика от тях страните, характеризиращи се с ниски данъчни приходи, отчитат и слаб икономически растеж. Те се отличават по това, че прилагат потребителска данъчна система. При държавите с хибридна система се констатира както големи, така и малки приходи от данъци. При страните с големи приходи се наблюдава и по-висок икономически ръст, докато при тези с по-малки е налице нисък растеж.

Анализът на тенденциите на данъчните приходи през изследвания период показва, че групата страни с доходна данъчна система се характеризира със сравнително стабилни данъчни приходи с изключение на Ирландия и Швеция, които бележат сериозен спад. При държавите с потребителска данъчна система се наблюдава значителен ръст на данъчните приходи към 2015 г. Групата на страните с хибридни данъчни системи се отличава с увеличение на данъчните приходи. С най-висок ръст, наблюдаван през целия период, е Кипър.

Анализът, базиран върху размера на държавните разходи, води до следните изводи: Държавите, прилагащи потребителски данъчни системи, преразпределят през бюджета по-малко в сравнение с тези, в които има хибридна и доходна данъчна система. Относно връзката между нивото на преразпре-

деление и икономическия растеж се потвърждава, че няма постоянна тенденция и не се наблюдава пълна зависимост между двете променливи.

От проведения емпиричен анализ пък се установява, че държавните разходи водят до повишаване на динамиката на БВП в условия на потребителска данъчна система, докато при подоходна и хибридна те предизвикват понижаване на икономическия растеж, което се дължи главно на изпреварващия темп на увеличение на разходите спрямо приходите.

Използвана литература:

Ганчев, Г., Е. Ставрова (2009). Международни финанси и финансова политика. Благоевград: УИ ЮЗУ „Неофит Рилски“.

Стиглиц, Дж. Е. (1996). Икономика на държавния сектор. С.: УИ „Стопанство“.

Николов, Ч., Д. Стоилова, Е. Ставрова, (2010). Публични финанси. Благоевград: Изд. „Бон“.

Armey, D. (1995). The Freedom Revolution. Washington: Regnery Publishing.

Browning, E. (1987). Public Finance and Price System. New York: Macmillan Publishing Company.

Dackehag, M., A. Hansson (2012) Taxation of Income and Economic Growth: An empirical Analysis of 25 Rich OECD countries. Lund University, Department of Economics.

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.

Gale, W., A. Samwick (2014). Effects of income tax changes on economic growth. – Economic Studies at Brookings.

Jing Xing (2011). Does tax structure affect economic growth? – Empirical evidence from OECD countries, October 5.

Kaplow, L. (1994). Taxation and risk-taking: A general equilibrium perspective. – National Tax Journal, N 47, p. 789-798.

McNabb, K., Ph. le May-Boucher (2014). Tax structures, Economic Growth and Development. – Institute of Development Studies.

Tanchev, S. (2016). Consumer tax system of Bulgaria in terms of economic growth and crisis. – Economic Thought Journal N 4, p. 106-125.

Tanchev, S. (2016a). The role of the proportional income tax on economic growth of Bulgaria. – Economic Studies, N 4, p. 66-77

Tanzi, V., L. Schuknecht (1998). Can Small Governments Secure Economic and Social Well-being. – In: H. Grubel (ed.). How to Use the Fiscal Surplus. Vancouver: The Fraser Institute.

Vedder, P., E. Gallaway (1998). Government Size and Economic Growth. Washington: Joint Economic Committee.

<http://ec.europa.eu/eurostat/>

*Приложения**I. Проверка за наличие на единичен корен за използваните променливи за страните с хибридна данъчна система**Приложение 1*

Панелен тест за наличие на единичен корен в общия размер
на данъчните приходи (1999-2015 г.)

	Статистика	Вероятност за грешка
Levin, Lin & Chu	-0.66166	0.2541
IM	-1.25829	0.0041
ADF – Fisher	26.6563	0.1452
PP – Fisher	33.9152	0.0267

Приложение 2

Панелен тест за наличие на единичен корен в
правителствените разходи (1999-2015 г.)

	Статистика	Вероятност за грешка
Levin, Lin & Chu	-2.78682	0.0027
IM	-1.94436	0.0259
ADF – Fisher	31.7910	0.0456
PP – Fisher	28.5506	0.0970

Приложение 3

Панелен тест за наличие на единичен корен в БВП
на човек от населението (1999-2015 г.)

	Статистика	Вероятност за грешка
Levin, Lin & Chu	-3.06179	0.0011
IM	0.64740	0.7413
ADF – Fisher	13.9584	0.8326
PP – Fisher	32.9622	0.0341

*II. Проверка за наличие на единичен корен за използваните променливи за страните с подходна данъчна система**Приложение 4*

Панелен тест за наличие на единичен корен в общия размер
на данъчните приходи (1999-2015 г.)

	Статистика	Вероятност за грешка
Levin, Lin & Chu	-2.50088	0.0062
IM	-1.86680	0.0310
ADF – Fisher	40.3506	0.0310
PP – Fisher	33.2482	0.1550

Приложение 5

Панелен тест за наличие на единичен корен в
правителствените разходи (1999-2015 г.)

	Статистика	Вероятност за грешка
Levin, Lin & Chu	-3.14646	0.0008
IM	-1.92519	0.0271
ADF – Fisher	40.6934	0.0333
PP – Fisher	36.9442	0.0756

Приложение 6

Панелен тест за наличие на единичен корен в БВП
на човек от населението (1999-2015 г.)

	Статистика	Вероятност за грешка
Levin, Lin & Chu	-1.96696	0.0246
IM	1.45113	0.9266
ADF – Fisher	18.1622	0.8698
PP – Fisher	49.6071	0.0035

*III. Проверка за наличие на единичен корен за използваните променливи за
страните с потребителска данъчна система*

Приложение 7

Панелен тест за наличие на единичен корен в общия
размер на данъчните приходи (1999-2015 г.)

	Статистика	Вероятност за грешка
Levin, Lin & Chu	-1.46501	0.0515
IM	-1.04291	0.1485
ADF – Fisher	16.8624	0.0575
PP – Fisher	18.2581	0.0508

Приложение 8

Панелен тест за наличие на единичен корен в
правителствените разходи (1999-2015 г.)

	Статистика	Вероятност за грешка
Levin, Lin & Chu	-1.13706	0.1278
IM	-0.88516	0.1880
ADF – Fisher	12.8086	0.2346
PP – Fisher	11.9276	0.2899

Приложение 8.1

Изчисляване на първи разлики

	Статистика	Вероятност за грешка
Levin, Lin & Chu	-0.95936	0.167
IM	-2.18231	0.0145
ADF – Fisher	21.1483	0.0201
PP – Fisher	55.1206	0.0000

Приложение 9

Панелен тест за наличие на единичен корен в БВП
на човек от населението (1999-2015 г.)

	Статистика	Вероятност за грешка
Levin, Lin & Chu	-1.48762	0.0684
IM	0.89953	0.8158
ADF – Fisher	4.48547	0.9228
PP – Fisher	7.06960	0.7189

Приложение 9.1

Изчисляване на първи разлики

	Статистика	Вероятност за грешка
Levin, Lin & Chu	-2.15812	0.0155
IM	-0.96121	0.1682
ADF – Fisher	16.3850	0.0891
PP – Fisher	12.3767	0.2606

Приложение 9.2

Изчисляване на втори разлики

	Статистика	Вероятност за грешка
Levin, Lin & Chu	-6.26010	0.0000
IM	-3.69099	0.0001
ADF – Fisher	32.1149	0.0004
PP – Fisher	54.1738	0.0000

Приложение 10

Остатъчен тест за интеграция на Педрони
серия: БВП на човек от населението и държавни разходи; период: 1999-2015 г.

	Статистика	Вероятност**	Статистическо значение	Вероятност**
Panel v-Statistic	-1.127616	0.8703	-1.197709	0.8845
Panel rho-Statistic	0.972021	0.8345	0.914171	0.8197
Panel PP-Statistic	0.234097	0.5925	0.411877	0.6598
Panel ADF-Statistic	1.051124	0.8534	1.211332	0.8871
Group rho-Statistic	1.909364	0.9719		
Group PP – Statistic	1.060240	0.8555		
Group ADF – Statistic	1.740218	0.9591		

2.X.2017 г.

Божидар Недев*

ТРАДИЦИОННИ ИЛИ ПОВЕДЕНЧЕСКИ ФИНАНСИ?

Представени са основните различия между неокласическата финансова теория и поведенческите финанси, изразяващи се в концепцията за рационалност на стопанските субекти, понятието за обективна вероятност, моделите за оценка на финансови активи, теорията на портфейла и хипотезата за ефикасните пазари. Изведени са теоретичните предположения и практическите приложения, върху които се градят теорията за очакваната полезност и теорията на перспективите като най-бележити достижения съответно на конвенционалната и на поведенческата теория. Систематизирани са психологическите въздействия, които определят начина, по който стопанските субекти вземат решения в несигурна среда за разлика от очакванията според нормативната теория. Разгледани са вижданията на двете конкурентни направления във финансите относно финансовите пазари, ценните книжа, решенията, вземани от инвеститорите, и съставяните от тях портфейли.¹

JEL: D81; D91; G11; G12; G14; G40; G41

Ключови думи: неокласическа финансова теория; поведенчески финанси, теория на перспективите; теория на очакваната полезност; хипотеза за ефикасните пазари.

Стандартни и поведенчески финанси

Стандартните финанси като част от конвенционалната неокласическа икономическа теория се базират на набор от предположения, които опростяват съществено действителността, като така задават правила, описващи какво трябва да бъде поведението на стопанските субекти, а не какво всъщност е то (нормативна теория). По този начин се създава една идеализирана представа за финансово поведение. Същевременно идеята на поведенческите финанси е

* Докторант в СУ „Св. Кл. Охридски“, катедра „Финанси и счетоводство“, bozhidar.nedev@feb.uni-sofia.bg

¹ Bozhidar Nedev. TRADITIONAL OR BEHAVIORAL FINANCE? *Summary:* The main differences between the neoclassical financial theory and behavioural finance are presented. They include the concept of rational economic agents, the notion of objective probability, the capital asset pricing models, the portfolio theory and the efficient market hypothesis. The theory of expected utility and the prospect theory are the most distinguished scientific achievements in conventional and behavioural finance respectively. The theoretical assumptions and the practical implementations, on which they are built, are summarized. The psychological effects, determining the decision making process of economic agents in uncertainty, are alleged and compared to the notions of the normative theory. The two different viewpoints of the two opposing fields in finance are presented with regard to the financial markets and instruments, the decisions made by investors and the portfolios constructed by them. *Keywords:* neoclassical financial theory; behavioural finance; prospect theory; expected utility theory; efficient market hypothesis.

да се идентифицира и изучи същинското човешко поведение на инвеститорите, наблюдавано на финансовите пазари и произтичащо от човешката психология (позитивна теория) (Pompian, 2012, p. 12).

Принципът за рационално поведение

Традиционните финанси се градят върху неокласическото допускане, че всички стопански субекти (инвеститори, институции и дори пазари) са „човеци на икономиката“ (*homo economicus*) и вземат рационални решения. Според швейцарския икономист Bruno Frey агентът в икономическата теория е рационален и егоистичен и неговите вкусове не се променят (Канеман, 2012, с. 348). Освен това се приема, че той винаги разполага с цялата налична информация. Същевременно Даниъл Канеман заявява, че човешкото поведение не се описва добре от модела на рационалния агент, тъй като индивидите не са нито рационални, нито напълно себични, нито с постоянни предпочитания (вж. Седларски, Димитрова, 2016, с. 237). Затова поведенческият икономист Richard Thaler² разграничава индивидите на „икономи“ (*econs*) и „човеци“ (*humans*). Pompian (2012, p. 19) също разглежда трите характерни допускания, описващи „човеците на икономиката“ (съвършена рационалност, себичност и информираност). Той представя множество доводи от реалността, даващи основание да се оспорят тези допускания, например ролята на психологически фактори при вземането на решения, проявите на филантропия, саможертвата в името на ближните, доброволчеството, преобладаването на тясноспециализирана експертиза и невъзможността да се използва и усвои цялото знание на света. Pompian твърди, че концепцията за рационалния стопански субект се използва широко от икономистите заради предимството ѝ да опростява анализа и да извежда количествени заключения.

Според психолозите Sarah Lichtenstein и Paul Slovic (2006, p. 96) се забелязва липса на последователност на индивидуалния избор – предпочитанията се променят, което е в разрез с традиционната икономическа теория и строгата последователност на предпочитанията на рационалния субект („икономите“). Този възглед среща остра критика от страна на икономистите David Grether и Charles Plott (1979, p. 629), които неуспешно се опитват да обяснят откритията на двамата психолози чрез 13 конвенционални рационални теории и експерименти. Статията на Grether и Plott е една от първите, в които труд на експериментални психолози привлича вниманието на икономисти. Независимо от сериозния отзвук, който получава, и представените недостатъци в теорията на предпочитанията, в тяхната разработка обаче липсва повишена самокритичност от страна

² Ричард Талер е носител на Нобеловата награда в областта на икономическите науки през 2017 г. „за приносите му към поведенческата икономика“. Тя възниква в началото на 70-те години на XX век, като за неин основоположник се смята именно Талер, който търси примери за икономическа ирационалност в поведението на хората отвъд обхвата на традиционната теория (вж. Канеман, 2012, с. 379).

на авторите, което може да се обясни с изключително твърдите им теоретични убеждения. Въпреки това диалогът между психология и икономика се подобрява, а обществото опознава психологическия поглед към икономиката (Канеман, 2012, с. 467).

Нека да разгледаме задълбочено принципа за рационалност на вземащите решения субекти и свързаната с него *теория за очакваната полезност* (*Expected Utility Theory*). Рационалните агенти тълкуват правилно и точно информацията, с която разполагат, както и вероятностите за сбъждане на бъдещи събития (Szyszka, 2013, р. 9). Дори някои или повече пазарни участници да проявяват нерационално поведение, то рационалните субекти ще извършат арбитраж и ще възстановят рационалността, но поведенческите икономисти твърдят, че пред възможностите за арбитраж има ограничения. И до днес теорията за очакваната полезност (ТОП) остава основна теория за логиката на вземането на решения (как трябва да се вземат) от рационалния субект („икономите“), като не разглежда психологически фактори. Според нея субектите вземат решения, като сравняват очакваната полезност на различни алтернативи, изчислена на базата на вероятността за настъпването на определени събития в рамките на алтернативата и асоциираната към тях полезност. Теорията разграничава стопанските субекти спрямо предпочитанията им към поемането на риск като такива, които го избягват, безразлични са към него или го търсят (Sorug, 2015, р. 40).

Тази модерна теория за вземането на решения произлиза от труда на John von Neumann и Oscar Morgenstern от 1944 г. (вж. Канеман, 2012, с. 350), които надграждат изследването на Daniel Bernoulli от 1738 г. Авторите извеждат *четири аксиоми* относно същността на предпочитанията на рационалния човек (вж. Szyszka, 2013, р. 10) и посочват как субектите трябва да се държат при вземане на решения в условията на риск (Ackert, Deaves, 2010, р. 6):

- **Аксиома за пълнота.** Рационалният субект има ясно дефинирани предпочитания. В зависимост от разполагаемата информация и от своите предпочитания той може да предпочете *A* пред *B*, *B* пред *A* или да е безразличен и към двете. Според изследванията на Канеман и Тверски огромно значение в това отношение има ефектът от рамкирането на информацията, изразяващ се във въздействието на различните начини, по които се формулира един и същи проблем, върху поведението на хората и върху вземаните от тях решения (Tversky, Kahneman, 1981, р. 454). Така, неосъзнавайки, че са изправени пред логически еднакви въпроси, стопанските субекти ще проявяват различни предпочитания всеки път (вж. Седларски, Димитрова, 2016, с. 237). Ефектът на рамкирането е важна част от *теория на перспективите* (*Prospect Theory*), която ще бъде разглеждана по-нататък.

- **Аксиома на транзитивността.** Тя гласи, че ако даден субект предпочита вариант *A* пред *B* и оценява по-високо *B*, отколкото *C*, то той ще предпочита алтернатива *A* спрямо *C*. В статия от 1969 г. Амос Тверски съставя експеримент на базата на избор между облози, като доказва възможността за липса

на транзитивност (цит. по Szyszka, 2013, p. 10). Той разглежда три възможни инвестиции – I_1 , I_2 , I_3 , всяка с различна очаквана възвръщаемост и риск (дисперсия), като: $E(R)_1 > E(R)_2 > E(R)_3$ и $V_1 > V_2 > V_3$. Според Тверски, ако разликите в нивата на риск между V_1 и V_2 , както и между V_2 и V_3 са малки, то при избора си субектът ще бъде воден от по-високата очаквана възвръщаемост, сравнявайки всяка от двойките инвестиции. Така той ще избере I_1 пред I_2 и I_2 пред I_3 , но това не изисква изрично спазване на аксиомата за транзитивност – избор на I_1 пред I_3 . Ако субектът оцени разликата в нивото на риск между V_1 и V_3 като по-голяма и значима, отколкото при останалите две двойки, то той може да последва принципа за намаляване на риска вместо за максимизиране на очакваната възвръщаемост и така да избере V_3 пред V_1 в противовес с аксиомата на транзитивност.

● **Аксиома на непрекъснатост.** Ако две алтернативи се изменят по един и същи начин – например, ако вероятността за сбъдване на всяка опция се повиши или намали с 25%, то предпочитанията на субектите при избора между тях не трябва да се изменят. Канеман и Тверски доказват, че хората променят поведението си в зависимост от равнището на риск³ (вж. Szyszka, 2013, p. 11).

● **Аксиома на независимостта.** Ако стопанските субекти са безразлични към избора между две възможности A и B , то те трябва да бъдат безразлични и към следните два варианта с опция B : (а) опция A с вероятност p и опция B с вероятност $(1-p)$, и (б) опция B с p и опция B с $(1-p)$. Ако възможностите се заместят с финансови активи, то може да се очаква, че според класическата теория на портфейла инвеститорът би предпочел вариант (а) спрямо (б), ако между а

ктивите A и B се наблюдава висока корелация, а между B и B липсва такава. Причината е, че първата възможност предоставя повече ползи от диверсификацията. Така аксиомата на независимостта се опровергава дори в

³ Бернули твърди, че полезността на една несигурна алтернатива е средната стойност на полезностите от нейните възможни изходи, претеглени с вероятностите за реализирането им (принцип на очакването) (Канеман, 2012, с. 406). Според Канеман и Тверски обаче принципът на очакваната полезност на Бернули не представя точно начина, по който хората всъщност оценяват вероятностите за сбъдване на отделните възможни алтернативи в дадена ситуация. На практика при претеглянето на отделните възможности човек надценява резултатите с ниска вероятност за сбъдване (до 5%) поради ефекта на възможността – например за спечелване на голяма награда или за появата на заболяване. Ето защо хората са готови да платят много повече от очакваната стойност, за да елиминират риска или за да спечелят наградата. Това явление прави привлекателни например застраховането и лотариите (Седларски и Димитрова, 2014, с. 208). Същевременно хората подценяват силно вероятните възможности (над 95%) поради ефекта на сигурността. Например 95% риск за природно бедствие генерира у тях необосновано висока надежда за избягването му. Затова съществуват компании, изкупуващи вземанията на лица, като им изплащат по-ниска сума от очакваната стойност на вземането, изчислена според шанса то да бъде върнато (Канеман, 2012, с. 407).

рамките на предпоставката, че стопанските субекти са рационални, (Szyszka, 2013, р. 13).

Вероятност за събдяване на дадено събитие

Съгласно традиционната финансова теория стопанските субекти преценяват вероятността за събдяване на дадена алтернатива в зависимост от наличната информация според правилото на Бейс. То представлява математически способ, описващ как рационалните инвеститори трябва да изменят своите решения при появата на нова информация (Szyszka, 2013, р. 15):

$$(1) \quad P(A|B) = \frac{P(A|B) P(A)}{P(B)}$$

Поддръжниците на поведенческите финанси издигат тезата, че стопанските субекти не съумяват да приложат правилото на Бейс, когато вземат решения. Един от доводите им се съдържа в евристиката на представителността – подмяната на оценката за вероятността дадено събитие да се събдне с оценката за неговата представителност, т.е. със степента, в която то наподобява изграден в съзнанието прототип (Менгов, 2010, с. 153). Обикновените хора не преценяват вероятността в смисъла, влаган от статистиците, които обаче също не са застраховани от грешки, породени от вижданията им за представителността. Вероятността трябва да се разбира като базова пропорция (например вероятността да се изтегли червена топка от урна зависи от съотношението между различните видове топки в нея, т.е. колко от всичките са червени) (Канеман, 2012, с. 191). Въпросът за оценката на вероятността активира търсенето на по-лесни въпроси чрез автоматичния апарат на асоциациите на мозъка. Такава възможност предоставя оценяването на представителността, изразяваща се във фокусирането върху сходството на събитието с даден стереотип⁴ (пак там, с. 195). Все пак евристиката на представителността понякога е правилна, но ако се разчита твърде много на нея, това със сигурност ще доведе до грешки (пак там, с. 197).

Основният извод е, че базовите оценки трябва да доминират в избора (Канеман, 2012, с. 200). Те са от значение, дори когато са налице данни за конкретния случай – тяхната надеждност винаги трябва да се поставя под въпрос. Това стои в основата на мисленето по Бейс (пак там, с. 201-202). Представителността предлага свързани и правдоподобни истории, отговарящи попълно на описанието на даденото събитие, но те лесно се объркват с по-висока вероятност за събдяване, което често е погрешно (Szyszka, 2013, р. 16). Тази

⁴ Например професионалистите, занимаващи се с търсене на баскетболисти, предвиждат бъдещия успех на играчите на база телосложение и вид (представителността към стереотипа за играч), а не въз основа на статистически данни за досегашния успех на спортиста. В общия случай хората пренебрегват базовата пропорция и качеството на предоставените данни за сметка на оценките, основани на сходството, което неминуемо води до грешки при прогнозирането на дадено събитие. Друг пример, свързан с представителността, е да се предсказва възможната победа на кандидат за изборна длъжност въз основа на формата на неговата брадичка или на красноречието му (вж. Lewis, 2004, р. 14).

подмяна има подвеждащ ефект върху оценките, свързани с предвиждането на вероятността определено събитие да се реализира. Логиката надделява над представителността само когато допълнителната информация осигурява повече подробности, но не и повече свързаност на историята (например въпросът коя алтернатива е по-вероятна е неподвеждащ: (а) Марк има коса и (б) Марк има руса коса (вж. Канеман, 2012, с. 208).

Канеман разглежда два вида *базови пропорции (base rates)*:

- *Статистическа (Statistical base rates)* – това е информация за дадена категория, към която се причислява конкретен случай (например катастрофа с такси, което е напуснало произшествието и се издирва, като се знае, че 85% от всички таксита са зелени, а 15% – сини). Тази пропорция често се подценява или пренебрегва, ако са налице конкретни данни за разглеждания случай. Например очевидец твърди, че таксито е било синьо, но на твърдението му може да се вярва само на 80%. Така хората отхвърлят базовата пропорция и оценяват вероятността таксито да е било синьо на 80%, което е грешно. В случая формулата на Бейс задава вероятност от 41% (вж. Канеман, 2012, с. 216-218). Игнорирането на статистическите факти за такситата в града се дължи на това, че човешкият ум търси причинни връзки.

- *Каузална (Causal base rates)* – тя се възприема като информация за конкретната ситуация и лесно се съчетава с друга, специфична за нея информация (например броят на сините и зелените таксита е еднакъв, но зелените участват в 85% от инцидентите, като информацията от очевидеца е същата). От статистическа гледна точка задачата е непроменена – вероятността синьо такси да е причинило инцидента отново е същата – 41%, но за разлика от предходния случай хората я оценяват много по-точно. Причината за това е, че статистическите данни за такситата задават причинно-следствена връзка, създава се стереотип, че всеки шофьор на зелено такси е несигурен. Това позволява на човешкия ум да съчетае статистическите данни с показанията на очевидеца. Тъй като те са противоположни, индивидите лесно определят вероятност под 50% таксито да е било синьо (Канеман, 2012, с. 220).

Несъзнателното интуитивно мислене автоматично идентифицира причинно-следствени връзки между събития, дори когато такива на практика не съществуват. Проблемът е, че то не може да оценява статистически (вж. Канеман, 2012, с. 143). Резултатите от големи извадки заслужават повече доверие, отколкото от малки – това гласи законът за големите числа. Малките извадки дават крайни резултати по-често от големите, но интуицията е склонна да пренебрегва този статистически факт и да търси причината например за наличието на незначителен брой болни в даден слабо заселен регион в природосъобразния начин на живот, а не в обстоятелството, че се разглежда малка извадка от хора, което е довело до съответния краен резултат. С други думи, често интуицията на хората е слаба. Същото важи и за специалистите. Използването на достатъчно голяма извадка е единственият начин да се намали рискът от грешки. Съветът на Канеман към изследователите е винаги

да подлагат своите статистически интуиции под съмнение и където е възможно, да провеждат изчисления (пак там, с. 148).

Интуицията не е способна да различава степени на достоверност, т.е. хората не са адекватно чувствителни към размера на извадката (вж. Tversky, Kahneman, 1971, цит. в Канеман, 2012, с. 147). Малко внимание привлича обстоятелството дали извадката, спрямо която например е извършено обществено проучване за рейтинга на президента, се състои от 300 или от 3000 човека (пак там, с. 149). Хората обръщат внимание повече на съдържанието на посланията, отколкото на тяхната надеждност (пак там, с. 154). Интуитивното мислене потиска двусмислеността и автоматично изгражда свързани истории, докато съзнателното мислене е способно на съмнение. Увереността в нещо обаче е по-привлекателна, а ефектът на малките числа е деформация, подкрепяща увереността пред съмнението.

Освен на принципа на рационалност на пазарните участници теорията на стандартните финанси се базира на още няколко основни принципа: *хипотезата за ефикасни пазари (Efficient market hypothesis)*, *модела за оценка на капиталови активи (Capital asset pricing model)* и *теорията на портфейла (Portfolio Theory)*.

Теория на портфейла

Класическата теория на портфейла, разработена от Марковиц през 1952 г., представя ползите от правилното диверсифициране на акциите в дадено портфолио, които се изразяват в цялостното елиминиране на несистематичния риск, присъщ за всеки актив поотделно (Szyszka, 2013, р. 20). Предимствата от диверсифицирането нарастват с увеличението на броя на различните финансови инструменти в портфейла, както и със спада в корелацията между възвръщаемостите между тях. Класическата теория на портфейла третира всички инвеститори като избягващи риска и целящи максимизиране на очакваната си полезност. Изборът между различни инвестиционни портфейли се извършва на базата на сравняването на тяхната очаквана възвръщаемост и дисперсия, като целта е рационалните инвеститори да съставят ефективни портфейли, проявяващи минимален риск за дадена очаквана възвръщаемост или максимална възвръщаемост за дадено равнище на риска (Петранов, 2010, с. 360). Теорията представя множеството на ефективните портфейли от всички възможни, изразяващи оптималните комбинации от риск и възвръщаемост. Портфейлните инвеститори се интересуват не от специфичния риск за всеки финансов актив, а от неговата ковариация с останалите активи и от приноса му към изменението на риска в портфолиото. Ако всички инвеститори съставят ефективни портфейли, то и общата им съвкупност, наричана „пазарен портфейл“, ще бъде ефективна.

Теоретичните критики от страна на поведенческите финансисти засягат основите на теорията на Марковиц, която се позовава на теорията за очакваната полезност и на принципите за отчитане на вероятности. Непоследователните

предпочитания на субектите от своя страна водят до невъзможност за правилно оценяване на риска. Теоретичното изискване за съблюдаване на разпределението на възвръщаемостите като нормално налага да се изследват понятия като „асиметричност“ (*skewness*), което на практика не се случва (Szyszka, 2013, p. 22). В същото време емпиричните доказателства срещу теорията на Марковиц са много повече. В действителност инвеститорите не диверсифицират достатъчно портфейлите си и не елиминират напълно специфичния риск (вж. Statman, 2002, p. 2). Освен това субектите не спазват достатъчно принципа на корелация между отделни активи. Според Shefrin и Statman (2000, p. 142) не само индивидуалните, но и институционалните инвеститори не отчитат корелацията между абсолютно всички активи, които управляват, а го правят фрагментарно на базата на различните групи финансови активи – различни инвестиционни фондове, секторни фондове и др. В резултат от това се формират неефективни портфейли с неправилно претегляне на съставлящите ги активи, което създава условия за реализиране на по-висока възвръщаемост срещу нивото на пазарен риск или на по-нисък риск срещу пазарната възвръщаемост. Теорията на портфейла отхвърля съществуването на подобна възможност.

Модел за оценка на капиталови активи (МОКА)

МОКА приема, че инвеститорите избягват риска, спазват теориите за очакваната полезност и на портфейла и съставят портфейли в зависимост от риска им и очакваната възвръщаемост, изразена чрез нормално разпределение. Моделът е изграден върху предположения, които съществено опростяват действителността – хомогенни виждания, очаквания и стратегии на пазарните субекти, които разполагат с цялата налична информация; пренебрегване на транзакционните и данъчните разходи; свършен капиталов пазар; възможност за предоставяне или теглене на кредит срещу безрисковия лихвен процент (Петранов, 2010, с. 422):

$$(2) \quad E(R_i) = r_f + \beta_i [E(R_m) - r_f], \text{ където:}$$

$E(R_i)$ е очакваната възвръщаемост на финансов актив или портфейл според модела; r_f – безрисковата норма на възвръщаемост; $(E(R_m) - r_f)$ – пазарната премия за риска; β_i – бета-коефициент (измерител на систематичен риск за актива или портфейла).

От 1972 г. насам МОКА е подлаган на голям брой емпирични тестове, които по-късно, с натрупването на все повече исторически данни за капиталовите пазари, показват редица противоречия (Szyszka, 2013, p. 26). В отговор на множеството наблюдения, потвърждаващи, че бета-коефициентът не е единствената детерминанта на очакваната рискова премия в резултат от държането на акция, критиците на МОКА Fama и French (1996, p. 55) представят *трифакторен модел за оценка на активи* (*Three-factor pricing model*), който е единствено емпирично издържан. Този модел надгражда МОКА, като редом с бета-коефициента обобщава предложенията на други учени в две

допълнителни детерминанти – размера на компанията и *съотношението счетоводна към пазарна стойност на собствения капитал (B/M ratio)* (Siu, 2012, p. 4). Акциите с високо съотношение B/M се наричат *„стойностни акции“ (value stocks)*, а тези с ниско – *„акции на растежа“ (growth stocks)*. Високото съотношение означава, че инвеститорите проявяват песимистични настроения относно бъдещето на компанията, и обратно. Трифакторният модел, използван основно от академичните среди, може да се представи по следния начин (вж. Ehrhardt, Brigham, 2011, p. 959):

$$(3) \quad E(R_p) = r_f + \beta_p[E(R_m) - r_f] + b_s[E(r_{SMB})] + b_v, \text{ където:}$$

$E(R_p)$ е очакваната възвръщаемост на портфолио или актив според модела; $E(r_{SMB})$ – очакваната разлика в премията между малки и големи акции (*очакваната свръхвъзвръщаемост на малки акции – small [cap] minus big*); $E(r_{HML})$ – очакваната разлика в премията между стойностните акции и тези на растежа (*очакваната свръхвъзвръщаемост – high [book/price] minus low*).

Коефициентите в модела се намират чрез регресия на исторически възвръщаемости:

- β_p е бета-коефициент, който е аналогичен, но не идентичен с този в МОКА заради множествената регресия тук;

- b_s и b_v са коефициенти, заемащи приблизително стойности между 0 и 1. По-висока стойност на b_s означава портфолио с акции с малка капитализация, и обратно, а по-голяма стойност на b_v – съответно портфейл с акции с високо съотношение, и обратно (вж. Fama, French, 1996, p. 59).

Малките фирми (такива с ниска пазарна капитализация) и компаниите с високо съотношение „счетоводна към пазарна стойност“ реализират по-голяма възвръщаемост, отколкото би задал МОКА. Fama и French обясняват това явление с наличието на рационална премия за неидентифицирани елементи на недиверсифициран риск. Като привърженици на теорията за ефикасните пазари двамата учени се опитват да обяснят по-голямата възвръщаемост на акции, характеризиращи се с по-високо съотношение „счетоводна към пазарна стойност“ или с по-малък размер, с наличието на по-голям от средния за пазара риск. Fama и French не конкретизират защо съотношението или големината на фирмата са измерител на риск, признавайки, че връзката не е очевидна, но въпреки това предлагат обяснения. По-високо съотношение може да е характерно например за фирми, чиито бъдещи приходи изглеждат неясни и са в ситуация на финансови сътресения, или за капиталоемките компании, които са по-чувствителни към спад в приходите в периоди на рецесия. Обяснението за малките компании е, че те имат по-ограничен достъп до капиталовите пазари и поради това биха били по-засегнати от кредитни кризи като тази по време на Голямата рецесия (Ehrhardt, Brigham, 2011, p. 959).

Привържениците на поведенческите финанси не отхвърлят представените емпирични обосновки на трифакторния модел, но критикуват предложените от Fama и French тълкувания (вж. Szyska, 2013, p. 26). Поведенческото обяс-

нение на по-високите възвръщаемости при компании с високо съотношение се свързва със свръхреакция от страна на пазарните участници. Lakonishok, Shleifer и Vishny (1994) твърдят, че някои инвеститори стават свръхентузиастични от доброто представяне на дадена фирма в миналото (такава с ниско съотношение) и купуват нейни акции. В същото време тези инвеститори проявяват свръхреакции към компании с лошо минало представяне (такива с високо съотношение) и ги продават. Това води до подценяване на стойностните акции и надценяване на акциите на растежа. Така цените на стойностните акции се понижават и очакваната им възвръщаемост нараства (Baker, Ricciardi, 2014, p. 433).

Влиянието на размера на фирмата се обяснява със съществуването на индивидуални *търговци на шум* (*noise traders*) (вж. Shleifer, Summers, 1990, p. 23). Тези инвеститори проявяват нерационално поведение, тъй като вземат решения за търговия с ценни книжа, без да използват фундаментални данни, а следват псевдосигнали като съветите на брокери или финансови експерти, тенденциите на пазара и проявяват свръхреакция към новини. Тъй като индивидуалните инвеститори са основният дял от акционерите в малките фирми, тези компании са най-уязвими от търговците на шум. За това допринасят и ограниченията пред арбитража, които се дължат на пречките пред възможността за къси продажби на техните акции и на повишаването на дела на инвеститорите на шум (Nagel, 2005, p. 281).

Конвенционалното предположение в МОКА, че инвеститорите винаги избягват риска, също не се подкрепя от поведенческите финансиста, които представят доводи за зависимост на поведението от избраната референтна точка. Според тях поведението за избягване на риска може дори да се превърне в склонност за поемане на риск в ситуации, когато стопанските субекти целят да избягнат генерирането на загуби (вж. Szyszka, 2013, p. 26). Канеман илюстрира грешката в теорията на Бернули по следния начин: на практика психологическите реакции от промяната в разполагаемия доход на хората зависят от размера на тяхното богатство преди изменението, т.е. от референтната му стойност, спрямо която се формира чувството за удовлетвореност (Канеман, 2012, с. 356). Теорията на Бернули не взема предвид референтната стойност, спрямо която хората преценяват алтернативите, между които трябва да избират. Освен това Бернули не разглежда решения, които включват единствено лоши алтернативи, а изправени пред тях, хората са склонни да поемат риск. Пример за това е изборът между сигурната загуба на 900 лв. и загубата с вероятност от 90% на 1000 лв., при който хората са по-склонни да поемат риск, вместо да изберат сигурната загуба (пак там, с. 362). В същото време игнорирането на миналото и мисленето в рамките на финалните величини на богатството (неотчитайки референтната му стойност) се смята за рационално поведение от конвенционалната икономическа теория (пак там, с. 358).

Хипотеза за ефикасните пазари

Хипотезата за ефикасните пазари води началото си от дисертационния труд на Фата, а през 70-те години на XX век тя се превръща във всеобщо

приет модел за пазарно поведение (Pompian, 2012, p. 15). Според Fama ефикасен пазар е онзи, на който цените на активите винаги отчитат цялата налична информация както от минали, така и от очаквани бъдещи събития. Цените ще се изменят само когато информацията се обнови (вж. Burton, Shah, 2013, p. 5). Хипотезата се основава на три основни предположения: (1) инвеститорите са рационални; (2) те оценяват присъщата стойност на финансовите активи според нетната им настояща стойност и изискваната възвръщаемост в зависимост от риска; (3) отчитането на нова информация не е придружено от психологически реакции.

Както и предишните конвенционални финансови теории, така и тази приема за възможно нерационално поведение на някои пазарни участници. Допуска се обаче, че техните действия и решения за търговия с ценни книжа не са корелирани, а са напълно случайни, което води до взаимното им неутрализиране и по този начин равновесните цени няма да бъдат повлияни. Съгласно теорията дори и да се наблюдава корелирано нерационално поведение на по-големи групи инвеститори, които да повлияят върху равновесните цени, то рационалните субекти ще забележат възможността за арбитраж и ще се възползват от нея. В случая основна за реализиране на необичайно големите печалби ще е бързината (Szyszka, 2013, p. 28).

Fama разграничава три форми на хипотезата за ефикасни пазари в зависимост от обема информация, който се отчита в цените на активите (Pompian, 2012, p. 14):

- слаба – при нея цените на активите отчитат цялата важна информация от миналото и тогавашните цени са известни. От това следва, че техническият анализ няма стойност или приложение за предвиждане на бъдещи цени и не може да послужи на анализаторите да „победят“ пазара.

- полусилна – обхваща слабата форма и я допълва с това, че цените на активите отчитат и цялата налична публична информация като финансови отчети и прогнози за приходите на фирмите. Следователно фундаменталният анализ няма стойност за инвестиционните мениджъри;

- силна – обхваща предходните две форми, като ги надгражда с допускането, че цените на активите отразяват и вътрешната информация, с която може да са се сдобили ограничен кръг инвеститори. Отразяването ѝ се осъществява чрез наблюдаване на поведението на субектите, притежаващи вътрешна информация. В този случай боравенето с вътрешната информация няма да даде предимство на ползващите я.

Най-податлива на емпирично тестване е слабата форма на хипотезата, а резултатите от проучванията през годините подкрепят нейната валидност. Полусилната форма привлича най-голям интерес на стопанските субекти и е най-използвана. Емпиричните данни също я подкрепят, като доводът е, че финансовите анализатори общо не съумяват да реализират по-голяма възвръщаемост, отколкото борсовите индекси (Burton, Shah, 2013, p. 7). По отношение на силната форма на хипотезата преобладава виждането, че не е

вероятно тя да може да бъде изпълнена, макар и да са известни случаи, доказващи противното.

Все пак хипотезата за ефикасните пазари не твърди, че цените на активите по всяко време ще бъдат точно равни на своята присъща стойност (вж. Szyszka, 2013, p. 28). Поради наличието на несигурност на пазарите точният размер на фундаменталната стойност на активите е неизвестна, но според хипотезата техните текущи пазарни цени са добро приближение до присъщите стойности. В краткосрочен период се допуска възможността за печалби над нормалното, но те се смятат за чист късмет, а не за произтичащи от експертност и анализи. Затова според хипотезата за ефикасните пазари най-добрата инвестиционна стратегия е пасивната – „купи и задръж“ (*buy and hold*) (вж. Pompian, 2012, p. 16). Не се препоръчват чести промени в добре диверсифициран портфейл, тъй като това ще генерира само транзакционни разходи, но не и дългосрочни наднормални печалби поради ефикасността на пазара. На практика активните стратегии побеждават зададения бенчмарк само в 30% от случаите, което обяснява огромната популярност на борсово търгуваните фондове и засиления интерес на инвеститори на рисков капитал в нови фондове (Pompian, 2012, p. 17).

Емпиричните сведения от началото на 90-те години на XX век започват да представят данни за цените на ценните книжа, които не съвпадат с очакваното от хипотезата, наричани от традиционното финансово учение „аномалии“ (Szyszka, 2013, p. 29). Допълнителните критики към полусилната форма на хипотезата включват и наличието на твърде висока волатилност на цените на акциите, както и възможността за прогнозиране чрез исторически цени.

Привържениците на поведенческите финанси подлагат на съмнение хипотезата за ефикасните пазари и нейните предположения. За тях нерационалното поведение не е изолирано, както твърдят конвенционалните икономисти. Освен това те смятат, че дори и рационалните инвеститори могат да проявяват склонност към поведението на стадото, подценявайки собствените си анализи и разполагаема информация, и по този начин пазарът няма да ги отчете. Поведенческите финансисти приемат довода, че рационални инвеститори ще забележат без проблем възможностите за арбитраж, но твърдят, че невинаги ще могат да се възползват от тях поради различни ограничения, произтичащи от пазарния процес. Те подкрепят активните инвестиционни стратегии и отделянето на време и ресурси за преследването на неефективно ценообразуване, но съветват стопанските субекти да вземат предвид вродената си склонност към поведенчески евристики и отклонения (Szyszka, 2013, p. 30). По този начин оперират хедж-фондовете. В крайна сметка привържениците на поведенческите финанси не отхвърлят изцяло традиционния аналитичен апарат, но изискват той да не бъде възприеман абсолютно, а по-скоро като референтна основа.

Теория на перспективите

Теорията на перспективите (ТП) от 1979 г. представлява най-големият принос на психологията и най-вече на нейните представители Канеман и

Тверски, за поведенческите финанси. ТП анализа процеса по вземане на решение в условия на несигурност, но се различава фундаментално от нормативната теория за очакваната полезност (ТОП) по това, че тя е чисто описателна, като обобщава и обяснява системните нарушения на принципите на рационалността (Канеман, 2012, с. 351). В рамките на тази теория процесът по вземане на рисково решение включва два етапа: интуитивно преформулиране на алтернативите и избор на базата на тяхното остойностяване (Менгов, 2010, с. 88). ТП приема, че стопанските субекти ще изберат онази алтернатива (перспектива/облог) сред многото, която им носи максимална субективна полезност V (вж. Szyska, 2013, p. 46):

$$(4) \quad V(x, p; y, p) = \pi(p)v(x) + \pi(q)v(y), \text{ където:}$$

x и y са възможни резултати (печалби или загуби) със съответните вероятности p и q . Възможна е и нулева печалба с вероятност $(1-p-q)$. Освен това е изпълнено $p+q \leq 1$, както и $x \leq 0 \leq y$ или $y \leq 0 \leq x$. Функциите π и v представляват съответно функция на претеглянето и на стойността (полезността).

Съгласно ТП изучаването на субективната стойност (полезността) на богатството се осъществява на базата на реакциите от дребни изменения в неговия размер (печалби и загуби), а не като състояния на богатството (съвкупния му размер). Така според Канеман и Тверски изборът между възможни алтернативи зависи от референтната точка – настоящото равнище на богатството или някакъв очакван резултат. Този принцип изцяло противоречи на ТОП и на модерната теория на портфейла, при които настоящият размер на богатството (референтната стойност, обозначена чрез W) не е детерминанта при вземането на решения, т.е. миналото няма значение. В ТОП основополагащо е новото крайно равнище на богатството като резултат от взетото решение и свързаните с това резултати (вж. Baker, Nofsinger, 2010, p. 41):

$$(5) \quad V = pu(W + x) + (1 - p)u(W + y).$$

ТП е по-комплексна от ТОП, защото включва и референтната стойност на богатството (изходния му размер), според който се оценяват печалбите и загубите, докато за теорията на Бернули е достатъчно да се знае новото състояние на богатството, за да се оцени неговата полезност. Според Канеман по-сложната теория на перспективите успява да генерира повече нови предвиждания за явления и факти в сравнение с ТОП (Канеман, 2012, с. 346).

Според ТОП например ползата от спечелването на 500 лв. при налични 1 млн. лв. е еднаква с вредата от загубването на същата сума при налични 1 000 500 лв., тъй като полезността/вредата се анализира на базата на разликата в полезността между общата стойност на разполагаемото богатство преди и след промяната. С други думи, възможните разлики между печалби и загуби

се пренебрегват, те се смятат за еднакви и разнопосочни, а това е в разрез с теорията на перспективите, при която вредата би могла да е по-голяма от ползата. Благоприятните и неблагоприятните перспективи създават противоположни нагласи към риска – при избор само между лоши алтернативи човек е склонен да поеме риск за разлика от ситуациите, при които се избира единствено между положителни възможности. Тогава човек е предпазлив и избира сигурното (например да получим със сигурност 900 лв. вместо несигурните 1000 лв. с вероятност от 90%), защото хората предпочитат да печелят, а не да губят (Канеман, 2012, с. 342).

ТП е базирана на *три белега* на несъзнателното интуитивно мислене, които имат важна роля за оценяване на финансовите резултати и стоят в основата на много автоматични процеси на възприятие (Канеман, 2012, с. 365):

- оценките се извеждат в зависимост от една неутрална референтна точка (Burton, Shah, 2013, р. 94). Печалбите надвишават тази точка, а при загубите е обратно;

- принципът на намаляващата чувствителност, отнасящ се както към сетивни, така и към финансови проявления (разликата между 100 и 200 лв. субективно се възприема като много по-голяма от тази между 900 и 1000 лв.);

- принципът на *отвращението към загубите* (*loss aversion*) – това е асиметрията между положителните и отрицателните перспективи, което е еволюционна черта (Burton, Shah, 2013, р. 97). Хората ненавиждат загубите много повече, отколкото искат печалби.

Психологическата полезност на печалбите и загубите е израз на стойност в ТП, обозначено с v , за разлика от крайното състояние на богатството в ТОП. Така функцията на стойността v придава на всяка промяна в богатството стойност $v(x)$ (вж. Baker, Nofsinger, 2010, р. 200). S-образната форма на кривата на стойността изразява принципа на намаляващата чувствителност, а липсата на симетрия – отвращението от загубата, поради което наклонът в трети квадрант е по-стръмен (Pompian, 2012, р. 34) (вж. фиг. 1). Това показва, че психологическата стойност на загубата е по-голяма от тази на еднаквите по-размер печалби. В центъра на координатната система стои неутралната референтна точка (размера на изходното богатство) със стойност нула (Канеман, 2012, с. 366).

В частния случай кривата може да стане вдлъбната към центъра на координатната система в квадранта на загубите, когато възможната загуба е застрашаваща битието на субекта. Субектът никога не би поел подобен риск и затова ще се стреми да го избегне, като приеме сигурната загуба, чийто размер е под критичния за него праг. В този случай коефициентът на отвращение към загубата става безкраен. Обратно, кривата на стойността може да стане изпъкнала към центъра на координатната система в квадранта на печалбите, когато субектът отчаяно се нуждае от определена парична сума. Така той не би бил склонен да рискува независимо от размера на печалбата (Szyszka, 2013, р. 48).

Фигура 1

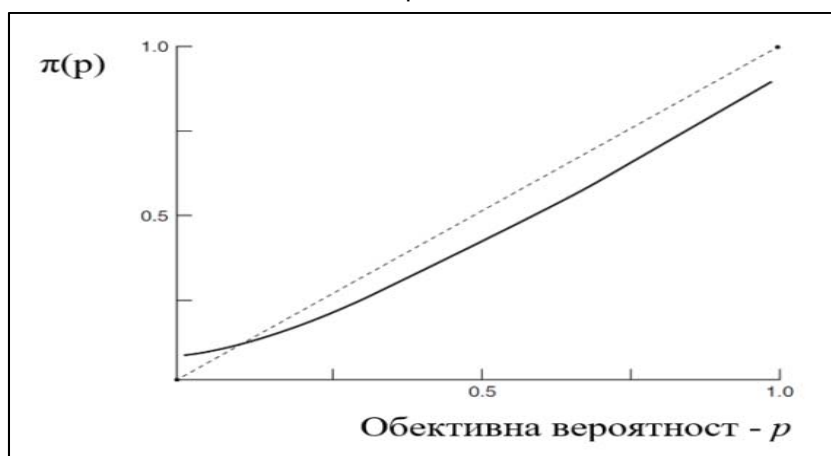


Източник: Менгов, 2010, с. 94.

Другата основна функция в ТП е тази на претеглянето на π , която на всяка обективна вероятност p придава тегло $\pi(p)$. Функцията на претеглянето не изпълнява аксиомите за вероятност (фиг. 2). Това би могло да бъде изпълнено само ако стопанските субекти изразяват своите предпочитания въз основа на вероятностни разпределения и могат да ги определят точно, което в действителност не е така (Szyszka, 2013, p. 49).

Фигура 2

Крива на хипотетична функция на претеглянето $\pi(p)$
според ТП



Източник: Szyszka, 2013, p. 49.

Според теорията на перспективите тежестите, които хората придават на полезността в уравнение (4), не съвпадат с обективните вероятности за възможните резултати в една ситуация (вж. таблицата). Например разликата от 2% между 98 и 100% е много по-значима за хората, отколкото между 61 и 63% (Канеман, 2012, с. 441). Канеман и Тверски изследват фактическите тежести, налагани от хората върху възможните им полезности при вземане на решение както за печалби, така и за загуби в сравнение с обективните вероятности, и от вида на функцията на претеглянето установяват, че хората не спазват аксиомите на рационалния избор.

Таблица

Тежести, съответстващи на обективни вероятности,
при вземане на решение за печалби*

Вероятност (%)	0	1	2	5	10	20	50	80	90	95	98	99	100
Тегло	0	5.5	8.1	13.2	18.6	26.1	42.1	60.1	71.2	79.3	87.1	91.2	100

* Оценките за загуби са много сходни.

Източник: Канеман, 2012, с. 411.

Ефектите на възможността и сигурността са видими, но вторият е по-силен, което означава, че стопанските субекти са по-чувствителни към промени във вероятността при по-високи нива (т.е. в доста вероятни ситуации). Например хората ще са готови да изберат сигурната алтернатива и да се откажат от онази, носеща малко по-голяма очаквана стойност, но и малко повече риск. Това явление произтича от характеристиката на функцията $\pi(p)$ и е наречено „субсигурност“ (*subcertainty*) – за всички $0 < p < 1$ функцията на претеглянето заема такива стойности, че $\pi(p) + \pi(1 - p) < 1$ (Szyska, 2013, р. 49).

Приведените данни показват и неадекватна чувствителност към междинните вероятности. Диапазонът между рационалните 5 и 95% (т.е. 90%) се свързва с по-тесен интервал от 13.2 до 79.3 (66.1), което се потвърждава при проведен от невролози експеримент, базиран на реакциите на мозъка (вж. Ming et al., 2009, р. 2235). При ТОП вероятност от 10% на едно събитие съответства на тежест от 10 при вземането на решение, като разликата между 10 и 90% шанс е точно 9 пъти, каквото е и тази между тежестите от 10 и 90. При ТП това не е така – същата разлика е само 3.83 пъти (тежест от 18.6 при 10% шанс и съответно от 71.2 при шанс 90% според таблицата) (вж. Канеман, 2012, с. 426).

Случаят с изключително ниските или високите вероятности (под 1 или над 99%) е особен. При вероятност от под 1%, от една страна, често подобни редки събития (ядрена катастрофа, наследство от богат далечен роднина) се игнорират и им се придава тежест нула, а от друга – когато рядко събитие

привлече вниманието, неговата тежест се надценява. Същото важи и за вероятности над 99% (вж. Менгов, 2010, с. 101). Освен това при вариациите на риска сред ниските вероятности се наблюдава липса на чувствителност – трудно осезаема е например разликата между риск от заболяване с вероятност 0.001 и 0.00001% (Канеман, 2012, с. 413). Особеността на екстремните вероятности е изразена графично във фиг. 2, където може да се види, че функцията на претегляне (плътната линия) е прекъсната около точките $p=0$ и $p=1$, като $\pi(0) = 0$ и $\pi(1) = 1$.

Практическите приложения и примери за теорията на перспективите обхващат множество аспекти (Baker, Nofsinger, 2010, p. 43).

Първо, разглеждайки поведението на индивидуалните инвеститори към поемането на риск, се вижда, че субектите са едновременно избягващи и склонни да рискуват. Това намира израз в ценните книжа, в които те инвестират – както в нискорискови (облигации, взаимни фондове и застрахователни политики), така и в рисковни (акции, опции и лотарии).

Второ, поведението на индивидуалните и институционалните инвеститори показва, че спрямо оптималното според традиционната теория те държат в портфейлите си прекалено дълго губещи акции (т.е. имащи по-нисък курс от покупната цена), преди да ги продадат, и продават твърде рано печелившите (Седларски, Димитрова, 2014, с. 209). Проблемът е т.нар. *ефект на диспозицията (disposition effect)*, според който всяка отделна акция от портфолиото се разглежда самостоятелно. Продажбата на акции, генерираща загуба спрямо покупната им цена, е болезнена, а обратното носи наслада и удовлетворение от проявените инвеститорски умения, личен успех и професионална реализация. Целта е всяка акция да се продаде на печалба (Shefrin, Statman, 1995). Опитните инвеститори са по-малко склонни да се поддадат на ефекта на диспозицията, тъй като ангажират своето съзнателно мислене. Рационалните субекти се интересуват от портфолиото като цяло и биха продали онези акции с най-лоша перспектива за тяхното бъдеще без значение от покупната им цена.

Трето, отчита се несъблюдаване на ковариацията между ценните книжа в портфейла и оттам сформирани на неефективни портфейли.

Четвърто, при капиталовите инструменти се документират много по-високи премии за риска над възвръщаемостта на държавните ценни книжа в сравнение с очакванията при моделите на традиционните финанси (Baker, Nofsinger, 2010, p. 44).

На пето място, фармацевтичните, биотехнологичните и високотехнологичните компании, както и фирмите с висок дял на нематериални дълготрайни активи, са склонни да избягват привличането на дългов капитал, тъй като за тях предимствата от данъчния щит се оценяват като по-непривлекателни, отколкото рисковете от фалит.

ТП се превръща в основна алтернатива на теорията за очакваната полезност, но тя също има своите недостатъци (Канеман, 2012, с. 371). На първо

място, теорията на перспективите не взема предвид ефекта от разочарованието, което произтича от иначе резонния избор на нулева стойност на референтната точка. Така неспечелването на нищо в даден облог (което всъщност съвпада с неутралната референтна точка с нулева стойност) може да бъде преживяно като голяма загуба, когато другата алтернатива в облога е много ценна (например 90% шанс за печалба от 1 млн. лв. и 10% шанс да не се спечели нищо). По този начин високата вероятност за огромна печалба създава временна референтна точка – дадената цел за печалба в бъдещето. Теорията на перспективите не позволява едно и също нещо (неспечелването на нищо) да има различна стойност – веднъж, когато другата алтернатива е ценна за субекта, и друг път, когато тя предоставя нищожна възможност (печалба на 1 млн. лв. с шанс 1 на милион). В този втори случай неспечелването ще има нулева стойност.

Друг недостатък в ТП, а и в ТОП, е, че те не могат да отчетат ефекта на съжалението от взетото решение в полза на едната алтернатива вместо на другата в рамките на даден избор (вж. Канеман, 2012, с. 373) – например избор между 90% вероятност за печалба от 1 млн. лв. *или* 150 хил. лв. със сигурност. Проблемът е, че двете теории приемат допускането, че всяка от алтернативите, между които трябва да се избира в определена ситуация, се оценява поотделно и независимо една от друга, а в представения пример това не е така (Burton, Shah, 2013, р. 99). Някои учени развиват и теории, които отчитат разочарованието и съжалението при вземането на решения, но те не могат да се наложат поради по-голямата им сложност и малкото успешни прогнози, надхвърлящи обхвата на ТП.

Кумулативна теория на перспективите

Тверски и Канеман (1992) разработват допълнена версия на ТП, която наричат „кумулативна теория на перспективите“ – КТП (*Cumulative prospect theory*), но разликите не са големи. Запазвайки в КТП познатите свойства на функцията на стойността, двамата учени я допълват, като въвеждат аналитична формула за стойността (полезността) (Менгов, 2010, с. 96):

$$(6) \quad v(x) = \begin{cases} x^{\alpha}, & x \geq 0 \\ -\lambda(-x)^{\beta}, & x < 0 \end{cases}$$

Параметърът λ отчита липсата на симетрия на кривата на стойността и отразява различната интензивност на емоцията при реализирането на печалби спрямо загуби. Канеман и Тверски оценяват, че коефициентът на отвращение към загубата λ е 2.25 единици (Менгов, 2010, с. 97). Така, средно взето, за да се постигне баланс, при възможна загуба от 100 лв. е необходима еднакво възможна печалба от 225 лв. (вж. Szyszka, 2013, р. 48).

Трябва да се отбележи обаче, че професионалните трейдъри на финансовите пазари имат по-ниско отвращение към загубите (вж. Sokol-Hessner et

al., 2009). При коефициент на отвращение към загубата под 1 човек търси риска, при такъв, равен на 1, той е безразличен към нето, а при по-голям от 1 – не е склонен да го поеме. Отвращение към загубата съществува дори при нищожни спрямо личното богатство суми. Поведенческият икономист Matthew Rabin (2000) доказва математически, че ТОП не може да обясни това отвращение със състоянията на богатството, поради което според него тя вече не е актуална.

Константите α и β са реални числа, заемащи стойности в интервала (0;1), които отразяват принципа на намаляващата чувствителност. Тверски и Канеман установяват емпирично, че $\alpha = \beta = 0.88$ (Менгов, 2010, с. 96). Те предлагат използването на кумулативна функция на разпределение като основа за описване на процеса по претегляне (Shefrin, 2008, р. 377) и така модифицират функцията на претеглянето, като я представят със следното уравнение (Менгов, 2010, с. 103):

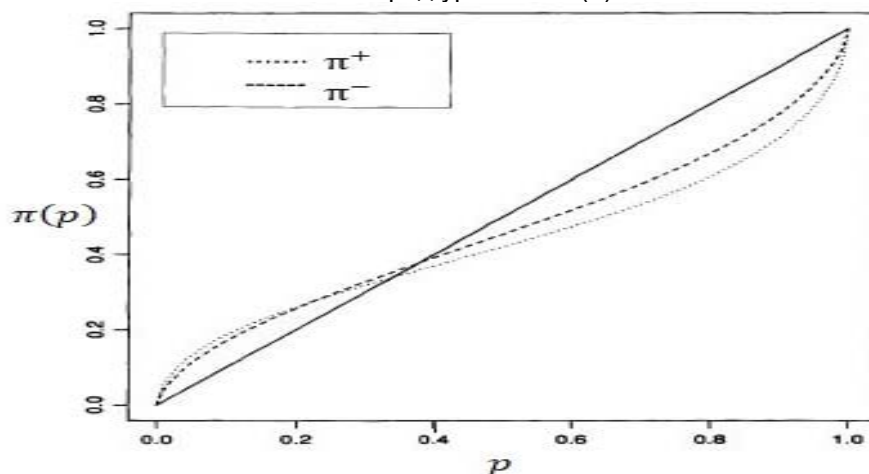
$$(7) \quad \pi(p) = \frac{p^\delta}{(p^\delta + (1-p)^\delta)^{1/\delta}}.$$

Както според ТОП, така и според първоначалния вариант на ТП тежестите при вземане на решение зависят само от вероятността на събитието, но не и от свързания с него резултат. С други думи, независимо дали става дума за спечелване на 100 лв., на букет цветя или за сбъдването на негативна алтернатива като наказанието с електрошок, щом тези събития имат една и съща вероятност за сбъдване, то и тежестта им при решения трябва да бъде еднаква. Това допускане обаче се оказва грешно. Готовността на хората да се обзалагат зависи не само от степента на риск, но и от неговия източник. Според кумулативната теория на перспективите тежестите на решенията, свързани с печалби и със загуби, при едни и същи вероятности не са равни (Канеман, 2012, с. 427). Установява се, че разликите в тежестите на решенията за две противоположни събития при една и съща вероятност за тях не произтичат от наличие на емоционална реакция, предизвикана от възможния резултат от сбъдване на едното събитие и липсата на такава при другото. Психолози от Принстън доказват това, сравнявайки две събития с еднакви вероятности, заредени с различен емоционален заряд, при които въпреки това тежестите съвпадат. Така Канеман и Тверски въвеждат две отделни функции на претегляне – една за печалби $\pi^+(p)$, и втора за загубите $\pi^-(p)$ (Shefrin, 2008, р. 377). Авторите оценяват, че единственият използван параметър δ заема стойност 0.61 при претегляне на печалби и 0.69 при загуби (Менгов, 2010, с. 103).

На фиг. 3 са онагледени двете криви на претеглянето, като с по-дребен пунктир е изобразена кривата на печалбите, а с по-едър – тази за загубите. Диагоналът представя рационалното претегляне, съвпадащо с обективните вероятности. Вижда се, че подценяването на високите вероятности при печалби е по-голямо.

Фигура 3

Крива на функцията на претеглянето $\pi(p)$
според уравнение (7)



Кумулативната теория на перспективите позволява да се анализират несигурни алтернативи не само с два възможни изхода както е при ТП, а с произволен краен брой. Освен това тя се прилага както към рискови, така и към неопределени алтернативи.

*

Поведенческите финанси представляват сравнително ново и бързо развиващо се направление във финансите. То цели да обясни вземаните от стопанските субекти решения, като обединява традиционните икономически теории с науката за когнитивната психология. По този начин предпоставката за рационалното поведение и за обективното отчитане на вероятността в условия на несигурност, както и хипотезата за ефикасните пазари редом с традиционните финансови модели за оценяване на активите се превръщат в обект на критика от страна на поведенческите финансисти. Изследването и интегрирането на психологическите аспекти в поведението на стопанските субекти към традиционната икономическа теория би довело до усъвършенстване на икономическата политика и приближаването ѝ до реално наблюдаваните процеси.

Използвана литература:

Канеман, Д. (2012). Мисленето. С.: „Изток-Запад“ (прев. от Kahneman, D. (2011). Thinking, Fast and Slow. New York: Macmillan).

Менгов, Г. (2010). Вземане на решения при риск и неопределеност. С.: „Жанет“.

Петранов, С. (2010). Инвестиции: Теория и практика на финансовите инструменти и пазари. Първо издание. С.: „Класика и стил“.

Седларски, Т., Г. Димитрова (2014). Основни концепции в теорията на поведенческите финанси. – В: Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“, 12, с. 195-220.

Седларски, Т., Г. Димитрова (2016). Поведенчески публични финанси. – В: Годишник на Стопанския факултет на СУ „Св. Климент Охридски“, 14, с. 235-254.

Ackert, L., R. Deaves (2010). Behavioral Finance: Psychology, Decision-Making, and Markets. Mason: South-Western Cengage Learning.

Baker, K., J. Nofsinger (2010). Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets. Hoboken: John Wiley & Sons Inc.

Baker, K., V. Ricciardi (2014). Investor Behavior: The Psychology of Financial Planning and Investing. Hoboken: John Wiley & Sons Inc.

Burton, E., S. Shah (2013). Behavioral Finance: Understanding the Social, Cognitive, and Economic Debates. Hoboken: John Wiley & Sons Inc.

Copur, Z. (2015). Handbook of Research on Behavioral Finance and Investment Strategies: Decision Making in the Financial Industry. Hershey: Business Science Reference.

Ehrhardt, M. C., E. F. Brigham (2011). Financial Management Theory and Practice, 13th Edition. Mason: South-Western.

Fama, E., K. French (1996). Multifactor Explanations of Asset Pricing Anomalies. – Journal of Finance, 51(1), p. 55–84.

Grether, D., C. Plott (1979). Economic Theory of Choice and the Preference Reversals Phenomenon. – American Economic Review, 69, p. 623-628.

Lakonishok, J., A. Shleifer, W. Vishny (1994). Contrarian investment, extrapolation, and risk. – Journal of Finance, 49, p. 1541-1578.

Lewis, M. (2004). Moneyball. New York: W. W. Norton & Company Inc.

Lichtenstein, S., P. Slovic (2006). The Construction of Preference. New York: Cambridge University Press.

Ming, H., I. Krajbich, C. Zhao, C. F. Camerer (2009). Neural Response to Reward Anticipation under Risk Is Nonlinear in Probabilities. – Journal of Neuroscience, 29, p. 2232-2237.

Nagel, S. (2005). Short Sales, Institutional Investors and the Cross-Section of Stock Returns. – Journal of Financial Economics, 78(2), p. 277–309.

Pompian, M. (2012). Behavioral Finance and Wealth Management: How to build investment strategies that account for investor biases, 2nd edition. Hoboken: John Wiley & Sons Inc.

Rabin, M. (2000). Risk Aversion and Expected-Utility Theory: A Calibration Theorem. – Econometrica, 68, p. 1281-1289.

Siu, J. K. Y. (2012). Fama-French Model: New Perspectives from the UK Stock Market. – *Journal of Undergraduate Research in Finance*, 2(1), p. 1-23. Available from <http://jurf.robinson.gsu.edu/wp-content/blogs.dir/184/files/2012/12/FamaFrenchModel-Paper4.pdf>

Shefrin, H. (2008). *A Behavioral Approach to Asset Pricing*, 2nd edition. Burlington: Academic Press.

Shefrin, H., M. Statman (1995). The Disposition to Sell Winners Too Early and Ride Losers Too Long: Theory and Evidence. – *Journal of Finance*, 40, p. 777-790.

Shefrin, H., M. Statman (2000). Behavioral Portfolio Theory. – *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 35(2), p. 127-151.

Shleifer, A., L. Summers (1990). The Noise Trader Approach to Finance. – *Journal of Economic Perspective*, 4(2), p. 19-33.

Sokol-Hessner, P., M. Hsu, N. G. Curley, M. R. Delgado, C. F. Camerer, E. A. Phelps (2009). Thinking Like a Trader Selectively Reduces Individuals' Loss Aversion. – *PNAS*, 106, p. 5035-5040. Available from <http://www.pnas.org/content/106/13/5035.full>

Statman, M. (2002). How much Diversification is Enough? - SSRN Electronic Paper Collection, p. 1-21. Available from: <http://ssrn.com/abstract=365241>

Szyszkka, A. (2013). *Behavioral finance and Capital markets*. New York: Palgrave Macmillan.

Tversky, A., D. Kahneman (1981). The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. – *Science*, 211, p. 453-458.

Tversky, A., D. Kahneman (1992). Advances in Prospect Theory: Cumulative Representation of Uncertainty. – *Journal of Risk and Uncertainty*, 5, p. 297-323.

Widger, C., D. Crosby (2014). *Personal Benchmark: Integrating Behavioral Finance and Investment Management*. Hoboken: John Wiley & Sons Inc.

18.X.2017 г.

ЗАДЪЛБОЧЕНО ИЗСЛЕДВАНЕ НА ВЛАСТТА И ПОЛИТИКАТА В СЪВРЕМЕННИЯ СВЯТ

Днес да се пише книга за властта и политиката в съвременна България никак не е лесно, защото най-вероятно авторът би бил обвинен в конюнктурно използване на обстоятелствата. Това обаче не е попречило на чл.-кор. проф. Димитър Димитров да провокира своята творческа дързост при разработването на новата си монография¹ по тази проблематика.

Внимателният прочит на книгата неизбежно ни насочва към фундаменталната идея за това какво представляват властта и политиката в модерната социологическа и политическа наука. И трябва да отбележим, че тя (идеята) пронизва аналитичните размишления на автора, давайки отговор на редица ключови въпроси като: каква е същността на властта и в какво се изразява нейната притегателна сила; как се вписва политическата власт като сърцевина в структурата на политическата система; докъде се простира обхватът на тази власт при разгръщането на политическия процес; в какво се изразява предметната област на социологията на политиката; какво е мястото на политическите партии и елит в нашата модерна съвременност; доколко политическите лидери са готови да участват ефективно в политическите процеси, отговаряйки на дръзките предизвикателства на глобализацията, и т.н.

В книгата отговорите на тези въпроси не са еднозначни, тъй като на едни от тях са дадени изчерпателно, на други – *от различни страни*, а на трети – поспорадично. По-същностното обаче е това, че проф. Димитров не бяга от тяхната сложност и трудоемкост, а навлиза дълбоко в теоретичното им осмисляне, изразявайки ярко собствената си авторова позиция.

Едно от най-големите достойнства на монографията е, че такъв сложен теоретичен въпрос, какъвто безспорно е въпросът за властта, не е разгледан палиативно или само в отделни негови части. Напротив, независимо от комплицираността на властта с помощта на интердисциплинарния подход тя е осветлена цялостно – от различните дефиниции през съответните модели до различните видове държавна власт и т.н. Това е определено постижение на автора, защото при тази толкова тежка проблематика той е успял в систематизиран и задълбочен вид да разкрие качествено научната същност на властта и нейните особености от политологическа и социологическа гледна точка. Нещо повече, проф. Димитров се опитва да „разчисти“ редица теоретични пластове за властта, като пледира за *създаване на единна обща теория за властта* (с. 60), която да избегне фрагментарния подход при социологическия ѝ анализ и да прекрати „безсмислените“ спорове за властта между различни обществоведи от рода на философската класика „колко дявола могат да се качат на върха на една игла“. Всичко това е подплатено със съжденията на цяла плеяда чуждестранни и наши учени (М. Вебер, Х. Аренд, М. Дюверже, Р. Дал, Т. Парсънс,

¹ Димитров, В. Д. (2017). Власт и политика. Пловдив: ИК ВУСИ, 231 с.

Ст. Лукс, М. Фуко, М. Семов, Ант. Тодоров и др.), с чиито възгледи читателите могат да обогатят сериозно своите познания.

Има и още нещо, което не може да не се отбележи, защото то отличава рязко тази разработка от много други подобни. Става дума за научната лекота и мисловната дълбочина на изследвания проблем, тъй като в книгата няма продължителни обяснения и безконечни определения на едни или други теории за политиката – социологически, политологически, психологически и др. Напротив, авторът се е осмелил и е дефинирал предметната област на социологията на политиката по начин, който нарича *„модел на звездата“*, с чиято помощ се дава възможност на представителите на отделните науки – всеки от своя ъгъл и със своя подход, да обхване цялото общество (с. 126-127). Точно тук той рязко е обособил тънката дефинитивна граница между политическата социология (това, което вече беше цитирано) и политическата наука, понеже *в тази определеност не се включва понятието „политически процес“ и неговите основни фази. Това е трудно уловима, но изключително съществена разлика между двете науки* и лично на мен не ми е лесно да преценя кой авторов „Аз“ доминира повече в случая – „Аз“-ът на социолога или „Аз“-ът на политолога. При всички случаи обаче става дума за твърде сериозен научен принос в съвременните дискусии по изследваната проблематика. Освен това проф. Димитров не спира дотук, а простира своя теоретичен кръгозор още по-далеч, защото екстраполира „модела на звездата“ върху обхвата и съдържанието на политиката, започвайки от класика Макс Вебер и завършвайки с последните изследвания по тези въпроси в България.

На фона на множеството скруполюзни дефиниции за политическите партии авторът извежда свое собствено определение, което не само е оригинално по същност, но и реалистично по съдържание, доколкото тук *партията е дефинирана като „политическо предприятие“ (не икономическо) с две лица. Едното лице е обърнато навътре*, към членовете, които представляват части от социалните групи и общности, които имат общи интереси и цели, свързани с участието на партията във властта... *Другото лице е обърнато навън*, към представителите на гражданското общество, професионалните съюзи и други организации и политически партии, които имат същата цел – участие „във властта и разпределение на облагите от нея“ (с. 173-174). В случая обаче политическите партии не са представени идеализирано, както често се случва напоследък. Тъкмо обратното, двоякото лице на политическите партии се разглежда критично, без да им се спестяват различните социални „пакости“, които те нанасят на обществата (и особено на българското). Написаното е поднесено с изискан научен стил, без да се изпада в субективни крайности или заигравания на идеологическа основа.

Въпреки това със загриженост е отбелязано, че *влиянieto на общественото мнение върху поведението на политическите партии* у нас е изключително ограничено, за което говорят едни от последните проучвания на агенция „Медиана“ (цитирано от автора), а именно: само 18% от анкетираните разчитат

на подобрене на живота (срещу 34 % на влошаване); близо 22% вярват в правителството „Борисов 3“ (срещу 30% недоверие); около 38% смятат, че просто нищо няма да се промени (с. 155). В този смисъл авторът подчертава опасността от допускане на грешки при отразяването на „политическата игра“ в границите на корелацията власт – обществено мнение и евентуалните заблуди на партиите и тяхното високо самомнение по време на собственото им управление.

При интерпретацията на проблема за властта (и политиката) проф. Димитров не губи от своя теоретичен перископ важния въпрос за съвременното лидерство, и по-конкретно за *връзката „водач – държавник – творец“*. Въз основа на историческия подход той изказва оригинална теза, която гласи, че „човечеството има своя история, защото през различните исторически периоди е имало своите добри и лоши водачи“. Наред с това е извършена съдържателна характеристика на лидерските качества на т.нар. държавник творец (А. Шлезинджър), по-съществените от които са наблюдателност, критично мислене, въображение, изобретателност и др., изказани в противовес на безочието, двуличието, жестокостта, агресивността и т.н. Всъщност тук авторът продължава своите размишления от книгата си за демокрацията, като обосновава цял комплекс от личностни, професионални, управленски и морални лидерски качества в съвременния свят, което е определено постижение в днешната българска наука. Същевременно проф. Димитров остро поставя въпроса за новата роля на водача при демокрацията като ключов фундаментален въпрос, от чието решаване зависи успешното справяне с глобалните проблеми на съвременността (в държавите). И последно, тази лидерска роля е неразделна част от формирането на нов тип политически и управленски елит, без които е невъзможно да се развива проспериращо „общество на знанието“.

От съществено значение е да се изтъкне, че в изследването много рационално е прокарана важната връзка между понятията „власт“, „политика“, „интереси“, „ценности“, която пронизва като ръководно начало цялата монография. При това тези понятия се изясняват и разграничават концептуално (и същностно), макар че те твърде често се идентифицират като еднакви (особено властта и политиката) от редица автори, което в случая проф. Димитров изцяло е избягнал.

В монографията се срещаме с перфектна теоретико-методологическа култура и задълбочено познаване на десетки български и чуждестранни автори, на която биха завидели не един и двама изследователи. Характерното за тази култура е това, че проф. Димитров много прецизно и дори педантично разграничава социологическия и политологическия подход, приложени към властта и политиката, т.е. няма преплитане, смесване или сливане на двата подхода при дефинирането на двете понятия, което е съществена отличителна черта на изследването в сравнение с множество други монографии по тези въпроси. И което е особено важно – авторът не изпада в лични социологически пристрастия (той е социолог) за сметка на политологически или правни тези, което е друго

несъмнено достойнство на книгата. Очевидно тук проличава десетилетната школовка на професионалния учен, който за сетен път доказва своя безспорен теоретичен потенциал на майстор-изследовател в науката.

Няколко думи за великолепия език и стил на автора, който ярко проличава и се откроява в монографията, защото материята е твърде комплицирана и не е особено позната за широката общественост. И тъкмо поради това тя може да се прочете и разбере с лекота – не защото е трафаретно написана, а защото помпозният наукообразен стил е отстъпил място на дълбочинно-елегантния езиков изказ на проф. Димитров.

И най-накрая няколко критични бележки, които са абсолютно добро-намерени, доколкото целят тяхното евентуално отстраняване в бъдеще. Първо, на определени места доминира преразказът на отделни теории вместо аргументираната лична позиция по различни тези и възгледи, които отдавна са спорни (например какво е властта – ценност или интерес, и др.). Второ, като че ли се губи един трети, важен елемент на изследването – въпросът за управлението. Става дума за триадата власт – политика – управление, чиято задълбочена разработка би отговорила поне на няколко съществени въпроса, например как стана така, че полуграмотни хора и такива с не чак дотам престижни дипломи вече дълго управляват страната, нареждайки се до лидерите на „старата Европа“? А резултатите от този управленски стил отдавна са известни – България трайно е заседнала на дъното на почти всички социални, икономически, политически и други класации.

Освен непосредствените цели на монографията, изложени в увода, след нейния първи прочит могат да се изведат поне още две цели, които авторът е изпълнил: едната е общотеоретична, която благодарение на интердисциплинарния подход дава модерна представа за теоретичната същина на властта, политиката, политическата система и т.н., а другата е общественополезна, доколкото популяризира (а не профанизира), уважава (а не принизява) и изтъква (а не притъпява) социалната роля и значимост на властово-политическите отношения във всяка държава. Това е безспорно научно достойнство на автора, доколкото у нас дебатите по тези проблеми твърде често се водят на безкрайно ниско равнище, вкл. и от самите български политици.

Няма съмнение, че поредната монография на проф. Димитър Димитров трябва да получи много висока оценка, тъй като представлява сериозен теоретичен принос в съвременната българска социологическа и политологическа мисъл.

Проф. дпн Георги Манолов