

ISSN 0013-2993

ГОДИНА / YEAR

LXIV

КНИЖКА / BOOK

3 • 2019

Икономическа мисъл Economic Thought

БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

Емил Панушев	Структурни предизвикателства за българската икономика от присъствието на глобалните стойностни вериги.....	3
Emil Panusheff	Structural challenges for the Bulgarian economy due to the presence of Global Value Chains.....	19
Божидар Недев	Исторически корени на поведенческата финансова мисъл.....	33
Bozhidar Nedev	Historical roots of behavioural financial thought	
Тодор Брънзов, Красимира Иванова	Намаляване на риска при оптимизацията на бизнес процеси чрез краудсорсинг.....	51
Todor Branzov, Krassimira Ivanova	Reducing risk in the optimization of business processes through crowdsourcing	
Цветелина Берберова-Вълчева	Актуални нормативни промени и икономически аспекти на деинституционализацията на социални услуги за деца в България.....	67
Tsvetelina Berberova-Valcheva	Current legislative changes and economic aspects of the deinstitutionalisation of social services for children in Bulgaria	

Саша Грозданова	Продоволствената осигуреност на страната – условие за устойчивото ѝ развитие.....	85
Sasha Grozdanova	Food security of the country – a precondition for its sustainable development	
Милен Митков	Състояние и развитие на макроикономическите показатели „застрахователна плътност“ и „застрахователно проникване“ в България и страните в Централна и Източна Европа (1997-2017).....	94
Milen Mitkov	Status and trends in the development of the macroeconomic indicators "insurance density" and "insurance penetration" in Bulgaria and the countries of Central and Eastern Europe (1997-2017)	
Неделин Марков	Пространствен анализ на търговската дейност чрез използване на географски информационни системи.....	103
Nedelin Markov	Spatial analysis of trade activity using geographic information systems	
	НАУЧЕН ЖИВОТ / SCIENTIFIC LIFE	
Искра Христова-Балканска, Едуард Маринов	Икономическото развитие на България и Румъния като държави-членки на ЕС и мястото им в глобалното стопанство.....	112
Iskra Christova-Balkanska, Eduard Marinov	The economic development of Bulgaria and Romania as EU member countries and their place within the global economy.....	118
	ОТЗИВИ / REVIEWS	
Боян Дуранкев	Изпреварваща визия за догонващо развитие на България.....	123
Boyan-Durankev	An overtaking vision for the catching-up development of Bulgaria	

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), **Assoc. Prof. KRISTIAN HADJIEV, PhD** (New Bulgarian University), **Prof. POBEDA LOUKANOVA, PhD** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. ROSSITSA RANGELOVA, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. ROSSITSA CHOBANOVA, Dr. Ec. Scs.** (Economic Research Institute at BAS), **Prof. RUMEN BRUSARSKI, PhD** (University of National and World Economy), **Assoc. Prof. TSVETAN KOTSEV, PhD** (European Higher School of Economics and Management - Plovdiv)

EDITORIAL COUNCIL

Prof. ANTONIO SÁNCHEZ ANDRÉS, PhD (Universidad de Valencia), **Prof. BORISLAV BORISOV, PhD** (University of National and World Economy), **Acad. Prof. VALERIY M. GEETS, Dr. Ec. Scs.** (Institut po ikonomika i prognozirane pri NANU - Ukraina), **Prof. VENIAMIN N. LIVCHITS, Dr. Ec. Scs.** (Institute for Systems Analysis - Russian Academy of Sciences), **Prof. JACQUES VILROKX, PhD** (Free University of Brussels), **Prof. YORGOS RIZOPOULOS, PhD** (Université Paris 7 Diderot), **Prof. ILIA BALABANOV, Dr. Ec. 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

2019

c/o Jusautor, Sofia

All rights reserved! No part of this issue may be copied, reproduced or transmitted in any form or by any means without prior written permission.

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

UNWE Printing House

Проф. д-р Емил Панушев*

СТРУКТУРНИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ЗА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА ОТ ПРИСЪСТВИЕТО НА ГЛОБАЛНИТЕ СТОЙНОСТНИ ВЕРИГИ

Анализирани са промените в търговско-икономическите отношения на България под влияние на глобалните стойностни вериги. Изследвани са промените в търговията с добавена стойност на националните отрасли под влияние на участието на страна в интеграционните процеси. Определени са характерните структурни елементи на външотърговските потоци и са оценени ефектите на международната търговска регулаторна рамка върху външноикономическата ориентация на България.

JEL: F14; F15

Ключови думи: външна търговия; глобални стойностни вериги; търговия с добавена стойност; Световна търговска организация

Отвореният характер на българската икономика и членството в Европейския съюз определят в значителна степен външноикономическата ориентация на страната. Промените в производствения характер на световните търговски потоци са предизвикателство за националната икономика и обуславят търсенето на подходи за адаптиране и развитие на отрасловата структура.

Процесите на глобализация обхващат все повече производствени сфери и увеличават стоковите потоци между отделните държави и компании. Това се отразява върху структурата на търговията и води до диверсифициране на стоковите потоци по линия на обмяна на стоки с частична степен на готовност и продукти за по-нататъшна преработка. В резултат от стремежа на фирмите да намалят производствените разходи, за да повишат своята международна конкурентоспособност, в редица отрасли производството на големи компании се свежда до асемблиране (сглобяване) на доставени готови части. Това е резултат от стремежа на фирмите да намалят производствените разходи, за да повишат своята международна конкурентоспособност.

Класическите форми на международна търговия – производство в една страна и продажба в друга, в днешно време обхващат около 30% от световната търговия. В резултат от промените от последните десетилетия 70% от международната търговия включват услуги, суровини, части и компоненти (OECD, 2018). Това е следствие от функционирането на глобалните стойностни вериги (ГСВ), които разпростират производството си в различни държави и насочват както инвестиционните потоци, така и производствените си дейности в райони със суровинна осигуреност и трудови ресурси. Използването на информационни и комуникационни технологии (ИКТ) дава възможност да се повишава

* ВСУ „Чернориец Храбър“, факултет „Международна икономика и администрация“; ИИИ при БАН, секция „Международна икономика“, empan@bas.bg

делът на търговията с производствени фактори и да се увеличи конкурентноспособността на компаниите. Кризата от 2008-2009 г. прекъсва растежа на търговията и стимулира разширяването на обхвата на ГСВ и тяхното насочване към регионално преструктуриране на търговските потоци.

Разпространяването на производството е продукт на структурни промени в редица отрасли, предизвикани от технологичното развитие, и дава възможност за организиране на производствения процес в различни държави и фирми. Ето защо голяма част от международната търговия на практика се свежда до търговия със стойност, която се внася в страната-производител и се допълва с национална добавена стойност. Създадени по такъв начин, глобалните стойностни вериги променят националната производствена структура и регионалните търговски потоци.

Модели на изграждане на глобалните стойностни вериги

Развитието на производствените и търговските връзки обуславя търсенето на адекватен теоретичен подход за отразяване на настъпилите промени в организацията и ефективността на производствения процес върху съвременната международна търговия. От гледна точка на подходите на класическата теория за международната търговия през последните години може да се отбележи отражението на глобализацията върху индустриалните взаимодействия за повишаване на ефективността на функционирането на фирмите (вж. IBRD, 2017, р. 16). Това от своя страна създава възможности за продуктова диверсификация на самата производствена структура и за нейното последващо фрагментиране.

На тази основа Ричард Болдуин детерминира историческата хронология на разделянето на производството и неговото обвързване в глобални вериги (вж. Baldwin, 2013). Развитието на индустрията в началото на миналия век се характеризира със съсредоточаване на производството в големи производствени единици. Намаляването на търговските разходи обуславя първото разделяне на производствения процес, а развитието на ИКТ стимулира второто разделяне на производството в различни държави.

Моделът на вертикално интегрирани фирми е основа за намирането на форми за намаляване на производствените разходи, поради което те стават предпоставка за развитие на стойностни вериги. Разпространяването на производството в различни държави се използва от многонационалните компании, за да оказват влияние върху разпределението на добавената стойност в други региони. По такъв начин координирането на различни производства се превръща в конкурентно предимство на фирмите, решавайки парадигмата дали да се произвежда, или да се купува (вж. IBRD, 2017, р. 28). Създават се условия да се разшири прилагането на международни бизнес операции и да се намерят алтернативни фирмени решения за осъществяване на международен бизнес (Василева, 2011). При изграждането на стойностните вериги крайният продукт

може да се създава както с последващо допълване – като се увеличат доставките на различни компоненти, така и с последващо заместване – изнасяне на дейности като асемблиране на изделия, дистрибуция и последващо обслужване в зависимост от еластичността на пазара (вж. IBRD, 2017, р. 23).

Промяната в размера на добавената стойност на национално равнище се обуславя не само от съчетаването на производствените фактори и създадения в страната продукт, но и от пренесената стойност от вноса, която се включва в брутния национален продукт. Предвид различната тежест на секторите в националната икономика, добавената стойност влияе върху продължителността на производствения процес и променя в някаква степен структурата на търговските потоци. Така глобалните стойностни вериги диверсифицират търговските потоци и ги правят съществен компонент на националната производствена структура.

Различен е и моделът при присъединяването към ГСВ. Изследванията показват, че САЩ се включват с използването на съвкупност от полуфабрикати, части и компоненти, което се осъществява с *износ* на преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ), а Китай – чрез експорт на асемблирани крайни продукти, което става предимно с *привличане* на чуждестранни инвестиции (IBRD, 2017, р. 60).

Присъединяването на страните от Централна и Източна Европа към ЕС доведе до тяхното включване в европейските глобални стойностни вериги и до разширяване на търговията със стоки за последваща обработка. В резултат от това нараства търговията с високотехнологични продукти за последваща обработка при различна степен на диверсификация на износа. Висока степен на обвързаност се наблюдава и в износа на междинни стоки на преработващата промишленост от Мексико за САЩ – близо 70.4% за 2015 г. (вж. IBRD, 2017, р. 62). Подобна тенденция се отчита и в търговията с Канада. В търговията си с ЕС и САЩ азиатските държави следват модела на Китай – намаляване на търговията с междинни стоки и ръст на търговията с готови изделия.

На тази основа е необходимо да се оценят промените в националната отраслова структура и да се дефинират подходите на външноикономическата политика, предвид участието в глобалните стойностни вериги. Този подход позволява да се съпоставят измененията в отделните сектори на икономиката с външноикономическото въздействие от гледна точка на износа и вноса. Представяйки практиката на България, в изследване на Световната банка за ролята на глобалните стойности вериги за развитието се посочва, че разширяването на присъствието на чуждестранни фирми увеличава дела на националната добавена стойност в износа и активизира външотърговския стокообмен по линия на вноса (Taglioni & Winkler, 2016, р. 40). Н. Иванова и Е. Иванов пък оценяват съотношението на пренесена и добавена стойност в основни сектори на българската икономика от гледна точка на участието им в ГСВ и техните експортни възможности (Ivanova & Ivanov, 2017).

Търговията с добавена стойност е свързана с промени в инвестиционния процес, породени както от националните стопански субекти, така и от присъст-

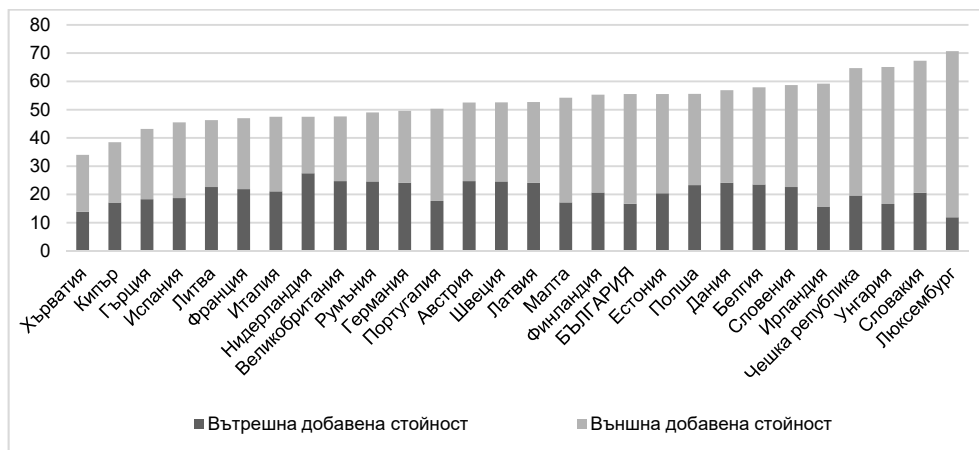
вието на ПЧИ. Това е обусловено от факта, че включването в глобалните стойностни вериги следва взаимодействието между структурните промени и инвестиционните потоци.

Промяната в търговските потоци и в тяхната структура е резултат от настъпилите изменения в производствения модел след 2012 г. Световната финансова криза провокира смяна в установените производствени връзки и отговорът на глобалните стойностни вериги е пренасочване към други производствени центрове. Анализът на такива международни търговско-икономически взаимодействия се осъществява въз основа на данните на националните сметки за създаването на добавената стойност и допълването на внесената с цел износ на продукта за крайното му предназначение добавена стойност. Освен това в тези оценки се взима предвид и регионалният характер на такива търговски потоци, което разширява възможностите за тяхното дефиниране в рамките на националните сметки. На трансгранично равнище глобалните стойностни вериги създават икономически системи за определени страни и региони. В някои случаи и с цел последваща преработка или асемблиране те се определят от вноса на междинните изделия, от които се създава продукт за износ. Така, въпреки че традиционно се дефинира като износ (съответно внос), международната търговия става част от производствения процес.

Оценките на добавената стойност в износа на държави-членки на Световната търговска организация (СТО) представят различията в рамките на ЕС при разделянето ѝ на вътрешна и външна (WTO, 2016) (фиг. 1).

Фигура 1

Относителен дял на добавената стойност в износа
на страните от ЕС (%)



Източник. WTO (2016). Trade in Value Added and Global Value Chains, за съответните държави.

Данните от фиг. 1 показват, че България се намира приблизително в средните стойности спрямо останалите членки на ЕС, но е сред страните с висок дял – над 50%. От гледна точка на вътрешната добавена стойност тя е сред тези с най-ниски равнища, като преди нея са само Люксембург, Хърватия, Ирландия и Унгария. При външната добавена стойност България е сред страните с най-голям размер, като пред нея са само Ирландия, Чешката република, Словакия, Унгария и Люксембург. За посочения кръг държави стокообменът е силно обвързан с включването им в стойностни вериги.

Участието в ГСВ е свързано с промени в производствената организация и в структурата на заетостта, а фрагментирането на производството – със специализация и в известна степен с пренасочване на заетостта в отраслите с външноикономическа ориентация. За периода 1995-2011 г. в рамките на ЕС дялът на заетите в производството на крайни продукти за износ намалява в Естония, Белгия, Нидерландия, а в другите страни от Централна и Източна Европа той се увеличава – пред България са само Ирландия и Унгария (OECD, 2016, р. 7) Посочената група държави отбелязва най-голям относителен дял на заетите (пряко и непряко) в производство на стоки за износ – за България той се оценява на близо 43%. Структурата на заетите е национално специфична – у нас в първичния сектор те са 22%, в преработващата промишленост – 29%, в транспорта и телекомуникациите – 9%, в сектора „Дистрибуция, финанси и други бизнес услуги“ – 28% и в „Други услуги“ – 13%. Подобна е структурата на заетостта в съседните държави, както и в Литва и Латвия. (OECD, 2016, р. 12). Регионално търговията на България и останалите страни от ЕС е съсредоточена предимно в Европа, което е характерно и за повечето държави от ОИСР.

След 2014 г. растежът на експортноориентираното производство в Азия се забавя, което води до реструктуриране в насоките на организация на дейността на международно равнище и до необходимостта от създаване на допълнителни търговски условия за функционирането на ГСВ. От една страна, това обуславя въвеждането на тарифни и митнически облекчения за търговията със стоки за последваща преработка, както и разширяването на търговските споразумения на регионална основа. По такъв начин увеличените възможности за внос стават фактор за повишаване на конкурентоспособността на фирмите, особено при тяхното включване в ГСВ (OECD, 2018). От друга страна, търговията с добавена стойност изисква значително участие на сектора на услугите, по-специално на бизнес услугите, стимулиращи експортните възможности на компаниите (Ivanova & Ivanov, 2017, р. 28-31).

Посочените промени са предпоставка за подробен анализ на структурата на добавената стойност на национално и на секторно равнище в България и влиянието на външноикономическите фактори. Оценката на участието в глобалните стойностни вериги се извършва въз основа на данните на Националния статистически институт в раздела „Национални сметки“ – сметка „Производство“ по икономически сектори и групировки по икономически дейности по текущи

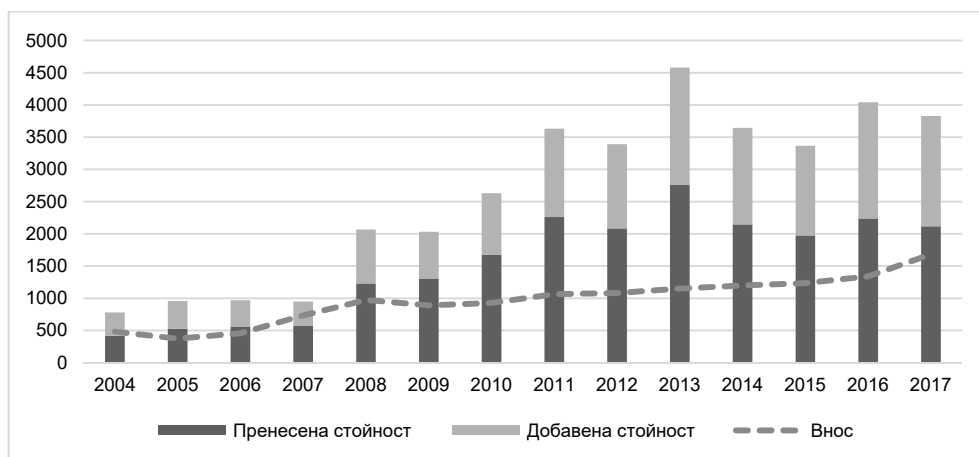
цени. Тя кореспондира с данните от информационната система „Външна търговия“ – раздела „Износ и внос“ по Класификацията на икономическите дейности.

Добавената стойност в износа се определя от дела на брутната добавена стойност на даден икономически сектор и групировка по икономически дейности в брутната продукция за съответната година. Вносът в продуктова група е съпоставен с междинното потребление в посочената класификация. В анализираниите групировки са включени само онези сектори, които отчитат външно-икономическа дейност.

При изследването на секторите на икономиката, в които се наблюдава участието в глобалните стойностни вериги, се разглеждат „Селско, горско и рибно стопанство“ (А); „Добивна промишленост“ (В); „Преработваща промишленост“ (С) и „Услуги“ – включени са дейности с външноикономическа насока (търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети (G), създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения (J), професионални дейности и научни изследвания (M) и култура, спорт и развлечения (R). Избраните сектори могат да се сравнят с представените данни от Доклада за глобалните стойностни вериги (IBRD, 2017).

Фигура 2

Пренесена и добавена стойност в износа и внос на сектор
„Селско, горско и рибно стопанство“ (млн. лв.)



Източник. Статистически годишник на България за съответните години. Информационна система „Външна търговия“.

За групировката „Селско, горско и рибно стопанство“ (А) данните показват значително активизиране на външноикономическия обмен след присъединяването към ЕС (фиг. 2). То е обусловено от увеличаването на вътрешната добавена стойност и на възможностите за реализиране на предимствата от

нарасналият внос. Спадът през последните години е резултат от включването в търговските вериги и от изчерпването на ефектите от присъединяването към Единния пазар. Преструктурирането се свързва по-малко с кризата през 2009 г. и в по-голяма степен с промените в поведението на глобалните стойностни вериги от 2011 г. По тази причина след 2015 г. се възстановява присъствието в износа на този вид продукти.

През разглеждания период в сектор „Добивна промишленост“ (В) се очертават значителни проблеми, свързани със същественото увеличаване на износа (фиг. 3), особено след 2011 г., съпроводени и с нарастване на вноса. Тези промени са характерни не само за България, но и за други държави, в които се съсредоточават дейности на глобалните стойностни вериги. На практика у нас външнотърговската дейност в сектора се отчита след присъединяването ни към ЕС, а след 2011 г. голяма роля започва да играе и активното му присъствие в ГСВ. Разширеното междинно потребление е фактор за значителния обмен на ресурси от сектора, който се възстановява след 2016 г., както и за високия дял на добавената стойност в износа.

Фигура 3

Пренесена и добавена стойност в износа и внос на сектор „Добивна промишленост“ (млн. лв.)



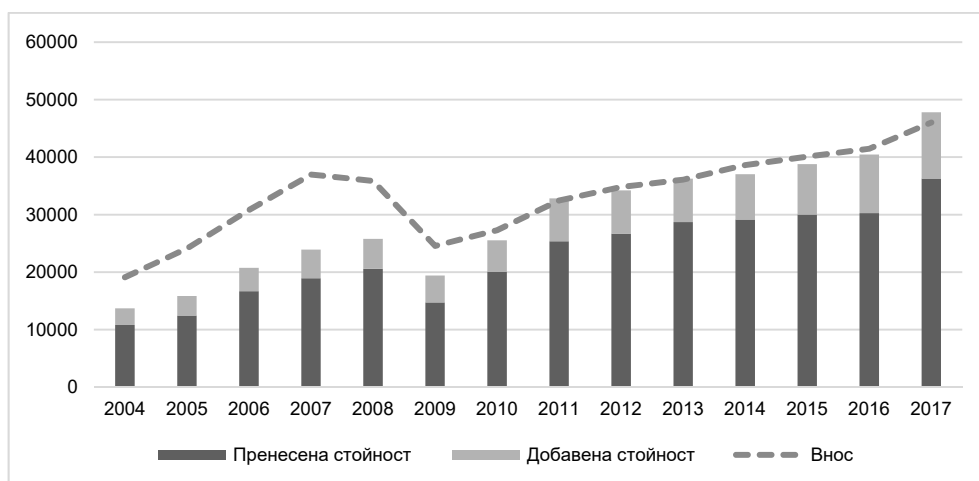
Източник. Статистически годишник на България за съответните години. Информационна система „Външна търговия“.

Най-сериозно е участието в глобалните стойностни вериги на сектор „Преработваща промишленост“ (С), който осигурява и основната част от износа на страната. Съществена характеристика на неговия износ е значителната част на пренесената стойност (фиг. 4), което обуславя високата му зависимост от вноса. Развитието на сектора е повлияно в най-голяма степен от световната финансовата криза, но экспортните му позиции се възстановяват много бързо.

За това съдейства и съответното нарастване на вноса в преработващата промишленост – до присъединяването на България към ЕС той превишава междинното потребление, което проличава от покачването на пренесената стойност в износа. В същото време увеличението на вътрешната добавена стойност е доста по-малко поради слабите промени в производствената база. Показателен е и фактът, че до присъединяването към Единния пазар поради потребителската му насоченост вносът превишава междинното потребление, а след това вследствие на по-широкото участие в стойностните вериги устойчивият характер на тази употреба осигурява пренесената стойност. Стабилността на производствените връзки е предпоставка за успешно участие на различните отрасли от сектора в глобалните стойностни вериги и за превишаването на износа след 2017 г.

Фигура 4

Пренесена и добавена стойност в износа и внос на сектор „Преработваща промишленост“ (млн. лв.)



Източник. Статистически годишник на България за съответните години. Информационна система „Външна търговия“.

При останалите две групи от сектор „Индустрия“¹ с външноикономическа активност – „Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива“ (D) и „Доставяне на води, канализационни услуги, управление на отпадъците и възстановяване“ (E), са обобщени доста видове дейности. В първата група се наблюдава неустойчиво нарастване на пренесе-

¹ В общия сектор „Индустрия“ от националните сметки се включва и отрасъл „Строителство“, но при него не се отчита външноикономическа дейност и поради това не е обект на отрасловия анализ.

ната стойност в износа поради вноса на енергийни ресурси, а дейността обхваща значително по обем вътрешно потребление. Във втората група добавената стойност е приблизително колкото пренесената, което се отнася най-вече до третирането на различни видове отпадъци. След кризата от 2009 г. вносът нараства, като се доближава до вътрешното потребление и е свързан със специфични обработки на внесени продукти.

Секторът на услугите има важно значение за участието на индустриалните отрасли в глобалните стойностни вериги, тъй като те подпомагат съвместното функциониране с външните партньори. След присъединяването ни към ЕС (фиг. 5) и по време на кризата от 2009 г. в сектора се наблюдава значително увеличаване на износа на добавена стойност, последвано от бързо възстановяване. Предвид значителния дял на административните услуги и на тези, свързани с други вътрешностопански дейности, е високо и вътрешното потребление, но след 2007 г. вносът намалява, което е компенсирано с развитието на редица производства от високотехнологичните отрасли в България.

Фигура 5

Пренесена и добавена стойност в износа и внос на групата
„Услуги с външноикономическа насоченост“ (млн. лв.)



Източник. Статистически годишник на България за съответните години. Информационна система „Външна търговия“.

Разглеждайки външноикономическите аспекти на сектора на услугите, външноикономическа насоченост, макар и ограничена, се отчита при групите: „Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети“ (D); „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения“ (J); „Професионални дейности и научни изследвания“ (M); „Култура, спорт и развлечения“ (R), като не се включва групата „Други дейности“.

Общо за сектора е характерно оживление на външноикономическата дейност след присъединяването ни към ЕС със значителен дял на добавената стойност (вж. фиг. 5). През последните години вътрешното потребление се активизира и съответно пренесената стойност нараства при високо равнище на вноса.

В отделните подгрупи дейности трябва да се отбележи, че за групите „Търговия; ремонт на автомобили и мотоциклети“ (G) и „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения“ (J) външнотърговската активност се отчита от 2008 г., а при „Професионални дейности и научни изследвания“ (M) и „Култура, спорт и развлечения“ (R) активността е по-голяма през 2006 и 2007 г., след което е на доста ниско равнище.

Представените оценки за развитието на секторите и отраслите в българската икономика на базата на данните от националната статистика дават основание да се приеме, че един от съществените фактори за включването на българските стопански субекти в ГСВ е присъединяването на страната ни към ЕС от 2007 г., а не предприсъединителният период, както се посочва в някои изследвания (вж. например Ivanova & Ivanov, 2017, p. 34). Наред с това данните показват висока адаптивност на участниците във веригите към спада от 2016 г. и последващото възстановяване в най-обвързаните сектори.

Участието на България в европейските глобални стойностни вериги

Благоприятните възможности, създадени от промяната в географската структура на търговията, са водещ мотив за развитите държави при иницирането и сключването на регионални споразумения. Същевременно в много случаи участието на развиващите се страни в такъв вид спогодби предизвиква маргинализация на отрасловата им структура и намалява ползите от либерализацията на международната търговия. Това се дължи на факта, че ефектите от участието на развитите икономики в регионални интеграционни споразумения, описани в класическата и в новата теория за регионалната интеграция, ги правят активна страна във взаимната търговия. За разлика от тях при развиващите се държави мотивацията за регионална интеграция е обусловена от стремежа да се подпомага икономическото развитие, от структурата на националното стопанство, от характеристиките на производството и търговската политика (вж. Маринов, 2015, с. 71).

Един от съществените проблеми при оценяване на влиянието на ГСВ е структурата на търговските потоци – фирмите имат различно участие в даден сектор от гледна точка на достъпа до производствени фактори и външноикономически връзки, а това става причина и за различната географска ориентация на търговските потоци на отделните стопански субекти. Ричард Болдуин определя голямата регионална сегментация „като фабриката Европа, фабриката Азия и фабриката Северна Америка“, което навежда към асоциация с доминираща

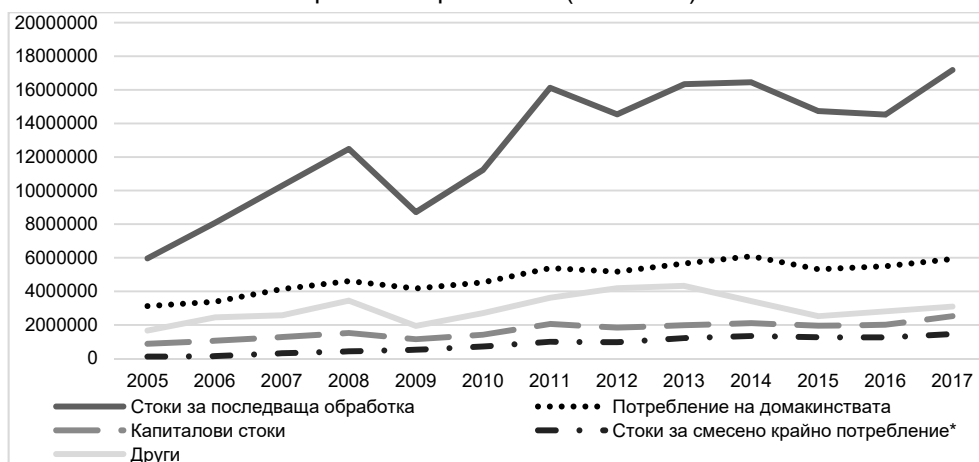
щата роля на Германия, Китай и САЩ. Тези страни съсредоточават значителни потоци от стоки и полуфабрикати и обвързват икономически съседните държави.

Присъединяването към ЕС е съществен фактор за регионалното насочване на търговските потоци, който води до включването на българските фирми в европейските стойностни вериги. След десетгодишното ни членство в Съюза се отчита увеличение на концентрацията на износа за Единния пазар в 4 държави – Германия, Италия, Гърция и Румъния, значимо е и присъствието на Франция. Вносът е най-вече от Германия, Италия и Румъния, както и от страните от Централна Европа – Полша, Унгария, Чешката република и Австрия. Общо концентрираността на износа е достигнала 16 държави, а на вноса – 15. Това би могло да се свърже с малките размери на българската икономика, както и с интегрираността в големите икономики и участието в големите европейски стойностни вериги. Позитивните ефекти на реструктурирането дават възможност за активно присъствие в определени сектори на развитите европейски държави. Наред с това се повишава външната ефективност на българската икономика по отношение на съседните страни и на основните търговски партньори извън ЕС.

Оценката на влиянието на ГСВ върху отрасловата структура може да се осъществи от гледна точка на продуктовия състав на търговските потоци.

Фигура 6

Структура на износа на България по вида на крайно потребление (хил. USD)



* Включва персонални компютри, леки автомобили, лични телефони, луксозни стоки и пакетирани лекарства.

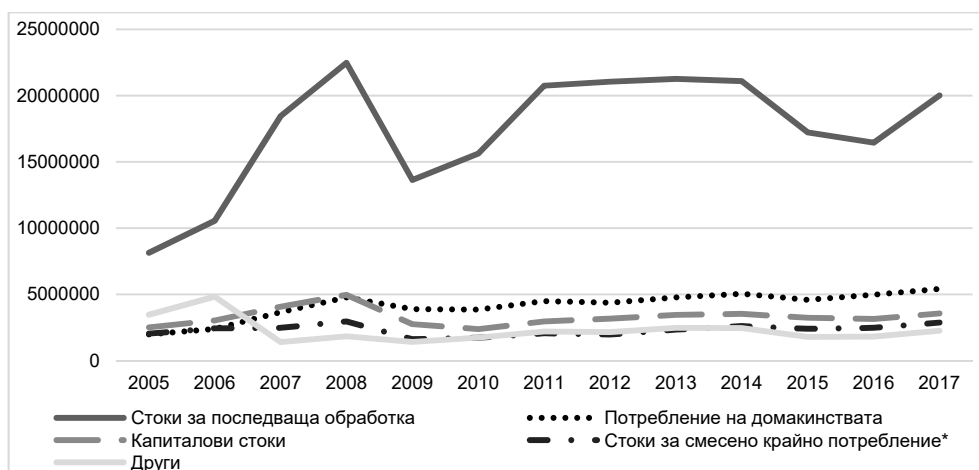
Източник. OECD.stat Export. Dataset: Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use (BTDIxE), ISIC Rev.4.

Представените във фиг. 6 данни показват, че се повишава дялът на стоките за последваща обработка (Intermediate goods), които имат най-голяма чувствителност към международната конюнктура и обхващат над 50% от стоковата структура на българския износ. Увеличава се и присъствието в износа на останалите групи стоки, което е резултат от участието на Единния пазар на ЕС. Намаляващият дял на стоките, класифицирани в групата „Други“, може да се обясни с ниската конкурентоспособност на националните производители на крайни продукти на Единния пазар. До известна степен компенсиращ ефект има износет на стоки за смесено потребление, като основна част в тях са опакованите лекарства.

Структурата на вноса (фиг. 7) илюстрира значителната обвързаност на националната икономика с ГСВ. Това се вижда от преобладаващия дял на стоките за последваща обработка, които са обвързани с износа и заемат около 60% от вноса. От останалите групи по-съществено място има тази на потребителските стоки, които са предимно от европейски производители, а при стоките за смесено крайно потребление преобладават леките автомобили и опакованите лекарства. Рязкото увеличение на стоките за последваща обработка и намаляването на другите стоки е свързано с приемането на страната в ЕС и е показателно за влиянието на Единния пазар върху националната производствена структура.

Фигура 7

Структура на вноса на България по вида на крайно потребление (хил. USD)



* Включва персонални компютри, леки автомобили, лични телефони, луксозни стоки и пакетирани лекарства.

Източник. OECD.stat Export. Dataset: Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use (BTDIxE), ISIC Rev.4.

Представените тенденции потвърждават силната взаимовръзка на отраслите в българската икономика с европейските глобални стойностни вериги, особено по линия на търговията със стоки за последваща обработка. Групата стоки със смесено крайно потребление смекчава негативните външни влияния и придава устойчив характер на търговските потоци. Като цяло влошаването на стоковата структура на външната търговия се свързва с ръста в стокообмена на продукти на първичния сектор за сметка на преработените продукти (вж. Маринов, 2018). Това повишава регионалната обвързаност на българската икономика и обуславя необходимостта от външноикономическа преориентация на страната към динамични пазари в региони, които са извън континента.

Отражение на международното регулиране на търговията

През миналия век са сключени голям брой многостранни регионални търговски споразумения, които задълбочават интеграционните процеси в определени региони и стават предпоставка за взаимодействие между интеграционните общности. Функционирането на регионалните търговски споразумения в Африка, Латинска Америка и Азия на практика подкрепя многостранния характер на международната търговия. Търговската либерализация се свързва с промяната на редица тарифи на индустриални продукти, чиято цел е да се насърчи индустриализацията на развиващите се държави (вж. Baldwin & Nakatomi, 2015, p. 8). Регионалните търговски споразумения променят централната роля на Световната търговска организация (СТО) и допринасят за развитието на нова среда за многостранната търговия.

Регионалните споразумения на двустранна и многостранна основа спомагат за преодоляването на търговските ограничения и водят до разширяване на достъпа на глобалните стойностни вериги до национални ресурси и пазари. На практика ГСВ подкрепят създаването на регионалните търговски споразумения, което стимулира либерализацията на международната търговия и я прави зависима от стратегията на многонационалните корпорации.

Класическото разбиране за международна търговия се основава на принципите на конкурентните предимства и специализацията, при които производствените ресурси се използват рационално. Отделните държави провеждат политики на подобряване на международната конкурентоспособност чрез привличане на чуждестранни инвестиции и технологични иновации. Ето защо международното регулиране на търговията в рамките на СТО се постига чрез либерализацията на пазара и подобряване на неговите правила, свързани с двустранните търговско-икономически отношения (вж. Baldwin & Nakatomi, 2015, p. 8). Те се допълват с приложението на принципа на „най-облагодетелствана нация“ за стимулиране на търговията.

Функционирането на сегашната регулация в тази сфера е повлияно както от промените в производствено-икономическа структура на международните

отношения, така и от новите многостранни взаимодействия между големите регионални търговски блокове. Действащата регулаторна рамка на световната търговия обаче се оказва несъответстваща на промените в търговските потоци, които наред със стоките включват и инвестиции, ноу-хау, квалификация и други производствени фактори (Baldwin & Nakatomi, 2015, p. 9). Развитието на такъв вид търговски потоци е обусловено от нарастващата интернационализация на производството и изграждането на международни производствени структури, дефинирани като глобални стойностни вериги. Те повишават взаимната полезност за участниците и обвързват развитите държави с развиващи се страни с двустранни инвестиционни споразумения, чиято цел е освен всичко друго да улеснят регионалната търговия. Мегарегионалните спогодби либерализират търговията с производствени фактори и променят географската насоченост на търговските потоци.

През последните години в международната търговия се наблюдава разширяване на протекционистичните мерки по отношение не само на вноса на крайни продукти, но и на стоките за последваща преработка – главно части и компоненти. Това е особено характерно за вноса в Китай и води до изменения в позициите на глобалните стойностни вериги, които вече започват да инициират международни споразумения за търговия и инвестиции. Отношението на отделните държави към международните ангажименти също се променя и те сключват редица споразумения, стимулиращи вноса на капиталово оборудване и стоки за последваща обработка за сметка на вноса на крайни продукти. Прилагането на тарифи съгласно правилото за „най-облагодетелствана нация“ стимулира търговията с междинни и капиталови стоки, но тези тарифи все още са значително по-високи за възникващите пазари, отколкото за развитите страни (Chad, 2018).

На практика търговските ограничения придобиват вида на временни търговски бариери, които се прилагат нарастващо за вноса на стоките за последваща преработка, особено от Китай. Разглеждайки новата структура на стоковите потоци в международната търговия, се вижда, че при развитите икономики преобладават продукти за последваща обработка и крайно потребление, а при възникващите пазари – стоки за последваща обработка и капиталови стоки, което е следствие от измененията в търговската структура на китайския износ (Chad, 2018). По тази причина ГСВ ориентират вноса на редица продукти за последваща преработка от други страни и региони и се насочват към развитие на вътрешнорегионалната търговия, особено в утвърдените търговски блокове, и към сключване на нови търговски споразумения с водещи икономически партньори.

*

Все по-широкото участие на България в европейските глобални стойностни вериги обуславя в значителна степен промените в националната отрас-

лова структура и характера на външноикономическата дейност на икономиката. Най-значимият резултат от това участие е сериозното увеличение на обмена на суровини и стоки за последваща преработка. Участието в ГСВ е дефинирано най-вече от преработващата промишленост, чието нарастващо присъствие играе важна роля във външнотърговския обмен. Услугите, свързани с външноикономическата дейност, не заемат съществено място във външната търговия на България въпреки положителните тенденции след присъединяването към Единния пазар.

На практика обаче включването на стопанските субекти у нас в европейските стойностни вериги ограничава възможностите на фирмите за навлизане на нови и динамични регионални пазари. Ето защо е необходимо по-голяма част от търговските потоци на България да се ориентират към съседните страни – това ще се отрази положително върху подобряването на структурата и конкурентоспособността на националните отрасли, които намират алтернатива в тези държави. Така включването на България в международните производствено-икономически структури ще се превърне в предпоставка за изграждане на регионални производствени системи като част от глобалните стойностни вериги. Това обуславя и необходимостта от разработването на целенасочена външноикономическа стратегия, която да съчетава привличането на чуждестранни инвестиции с разширяването на присъствието на страната в други региони и държави.

Използвана литература:

Василева, А. (2011). Глобалните доставки в международния бизнес. *Икономическа мисъл*, N 3, с. 92-114.

Маринов, Е. (2015). Теориите за икономическа интеграция: приложение при интеграционни споразумения между развиващи се държави. *Икономически и социални алтернативи*, N 3, с. 62-73.

Маринов, Е. (2018). Посткризисното развитие на външнотърговските отношения на България. *Икономическа мисъл*, N 6, с. 63-82.

НСИ. Информационна система „Външна търговия“.

НСИ. Статистически годишник на България.

Baldwin, R. (2013). Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going. In: *Elms, D. and P. Low (eds.). Global Value Chains in a Changing World*. Geneva: World Trade Organization, p. 13-59.

Baldwin, R. & M. Nakatomi (2015). Restoring WTO Centrality to a Multi-Tiered Global Trading System. In: *The High and Low Politics of Trade. Can the World Trade Organization's Centrality Be Restored in a New Multi-Tiered Global Trading System?* World Economic Forum, August.

Chad, P. B. (2018). Protectionism Was Threatening Global Supply Chains before Trump. *Trade & Investment Policy Watch*, November 8: Peterson Institute for International Economics.

Ivanova, N. & E. Ivanov (2017). *The Role of Bulgaria in Global Value Chains*, Bulgarian National Bank. Discussion Papers, DP/105/2017.

Taglioni, D. & D. Winkler (2016). *Making Global Value Chains Work for Development*. International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.

IBRD (2017). Global value chain development report 2017. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. Washington: International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.

OECD (2016). *Trade Policy Papers N 190. Global Value Chains and Trade in Value-Added: An Initial Assessment of the Impact on Jobs and Productivity*. Paris.

OECD (2018). *Trade Policy Implications of Global Value Chains*. Trade policy brief, December.

OECD.stat Export. Dataset: Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use (BTDIxE), ISIC Rev.4.

WTO (2016). Trade in Value Added and Global Value Chains.

11.03.2019 г.

Prof. Emil Panusheff, PhD*

STRUCTURAL CHALLENGES FOR THE BULGARIAN ECONOMY DUE TO THE PRESENCE OF GLOBAL VALUE CHAINS

Changes in the trade and economic relations of Bulgaria under the influence of Global Value Chains have been analysed. The changes in the value added trade of the national industries under the influence of the country's participation of a country in the integration processes have been examined. The characteristic structural elements of the foreign trade flows have been identified and the impact of the international trade regulatory framework on the country's external economic environment has been assessed.

JEL: F14; F15

Keywords: foreign trade; Global Value Chains; value-added trade; World Trade Organization

The open nature of the Bulgarian economy and its membership in the European Union (EU) determine considerably to the foreign economic orientation of the country to a great extent. Changes in the production nature of world trade flows are present a challenge for the national economy and determine the search for approaches towards the adaptation and development of the sectoral structure.

Globalization processes are including more and more production areas and thus lead to an increase in commodity flows between countries and companies. This affects the structure of trade, leading to the diversification of commodity flows through the exchange of goods with a partial degree of readiness and products for further processing. In a number of industries, the production of large companies is limited to the assembling of delivered parts. This is the result of the companies' efforts to reduce production costs as a way to increase their international competitiveness.

The classical forms of international trade – with the production taking place in one country for the produce to then be sold to another – currently account for about 30% of world trade. As a result of the changes in recent decades, 70% of international trade includes services, raw materials, parts and components (OECD, December 2018). This is the result of the functioning of the Global Value Chains (GVCs), which extend their production in different countries and direct both their investment flows and their production activities in areas with raw material provision and labour resources. The use of information and communication technologies makes it possible to increase the share of trade in production factors and to grow the competitiveness of companies. The 2008-2009 crisis broke halted the growth of trade and stimulated the enlargement expansion of the scope of the GVCs and their focus on the regional restructuring of the trade flows.

Dissemination The dissemination of production, which is the result of structural changes in a number of industries, is caused by technological development and

* VFU „Chernorizets Hrabar“, Faculty of International Economics and Administration; Economic Research Institute at the BAS, Department „International Economics“, empan@bas.bg

enables the organization of the production process in different countries and companies. This is why a large part of international trade in practice is limited to trading in value, which is imported into the producer country and is complemented by the national value added. The GVCs created in this way change the national production structure and regional trade flows.

Models for the formation of Global Value Chains

The development of industrial and commercial ties leads to the search for an adequate theoretical approach to the impact of the changes in the organization and the efficiency of the production process on modern international trade. From the point of view of the approaches of classical international trade theory in recent years, the impact of globalization on industrial interactions as a means to increase the efficiency of the functioning of the companies could be noted (IBRD, 2017, p. 16). This in turn creates the opportunity for product diversification of the production structure itself and the possibilities for its subsequent fragmentation.

On this basis, Richard Baldwin (2013) determines the historical chronology of the division of production and its linking to global chains. The development of the industry at the beginning of the last century is characterized by the concentration of production in large production units. The reduction in trade costs determines the first division of the production process and the development of information and communication technologies stimulates the second division of production in different countries.

The developed model of vertically integrated companies is the basis for finding ways to reduce production costs, thus becoming a prerequisite for the development of value chains. The proliferation of production in different countries is used by multinational companies as a means to influence the distribution of the value added in other regions. In such a way the coordination of different productions becomes a competitive advantage of firms, deciding the paradigm of whether to produce or to buy (IBRD, 2017, p. 28). Prerequisites for the expansion of the application of international business operations and finding alternative corporate solutions for the realization of international business are created (Vasileva, 2011). In the establishment of value chains, the final product can be created via subsequent addition (by increasing the supply of different components) as well as through subsequent substitution (by exporting activities such as assembling of products, distribution and after-service, depending on the market elasticity) (IBRD, 2017, p. 23).

The change in the amount of value added at the national level is conditioned both by the combination of factors of production and the product produced in the country, as well as by the foreign value added transferred to the gross national product. Given the different share of the sectors in the national economy, the value added affects the length of the production process and changes to some extent the structure of the trade flows. Thus, the GVCs diversify trade flows and make them an essential component of the national production structure.

There is also a pattern of inclusion in Global Value Chains – research shows that the US is involved with the use of a set of intermediate products, parts and

components, which is carried out with the export of foreign direct investments. China is joining the GVCs by exporting assembled final products, mainly by attracting foreign investments (IBRD, 2017, p. 60).

The accession of the countries of Central and Eastern Europe to the EU has led to their inclusion in the European Global Value Chains and the expansion of the trade in intermediate goods. The process leads to an increase in the trade in high-tech products for post-processing at different levels of export diversification. Such a high degree of interdependence is also observed in the exports of intermediate products from the manufacturing industry from Mexico to the US – nearly 70.4% in 2015 (IBRD, 2017, p. 62). Such a trend is also observed in the trade with Canada. As for the trade with the EU and the US, Asian countries follow China's pattern – reducing trade in intermediate goods and growing trade in final goods.

On this basis, it is necessary to estimate the changes in the national sectoral structure and to define the approaches of the foreign economic policy considering the participation in the GVCs. This approach makes it possible to compare the changes in the different sectors of the economy with the external economic impact from the point of view of exports and imports. Bulgaria's participation in the GVCs is presented in a study by the World Bank on the role of Global Values Chains in economic development. It is pointed out that the expansion of the presence of foreign firms increases the share of the national value added in exports and activates the foreign trade commodity exchange in terms of imports (Taglioni & Winkler, 2016, p. 40). A survey by N. Ivanova and E. Ivanov (2017) assesses the ratio of carried value and added value in key sectors of the Bulgarian economy in terms of their participation in the GVCs and their export opportunities.

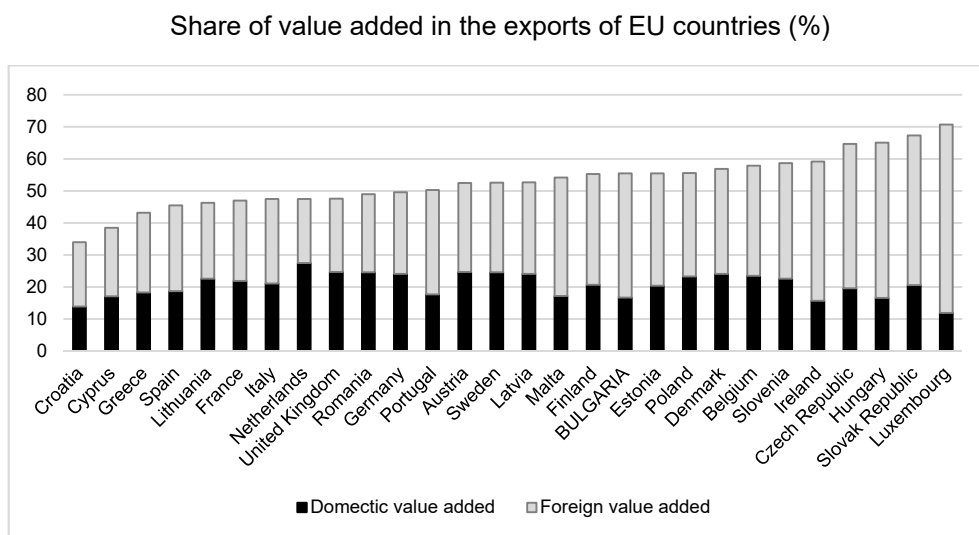
Trade with value added is related to changes in the investment process both by national business entities and through the presence of foreign direct investment. This is due to the fact that inclusion in the Global Value Chains follows the interaction between structural changes and investment flows.

The change in trade flows and their structure is the result of changes in the production model after 2012. The global financial crisis caused a shift in the established production links and the response of the GVCs is a shift towards other production centres. The analysis of such international trade and economic interactions uses both the national accounts data for the creation of the value added and the complementation of the imported added value for the purpose of exporting the product to its final destination. These assessments are complemented by the regional nature of such trade flows and they broaden the scope for defining them within national accounts. At the cross-border level, GVCs create economic systems for certain countries and regions. They are defined by the imports of intermediate products from which an export product is produced, in certain cases for further processing or assembling. Thus, international trade becomes part of the production process, although it is traditionally defined as export (or import, respectively).

The assessments of the value added in the export of the countries which are members of the World Trade Organization (WTO) (WTO, 2016) represent the

differences within the EU when it is divided into foreign and domestic value added (Figure 1).

Figure 1



Source: WTO (2016). Trade in Value Added and Global Value Chains, for the countries concerned.

The data in Figure 1 shows that Bulgaria stands roughly at an average level compared to other EU Member States, however, it is among the countries with a high share – over 50%. In terms of domestic value added, it is among the countries with the lowest levels, preceded only by Luxembourg, Croatia, Ireland and Hungary. In the case of foreign value added, Bulgaria is among the countries with the highest level, preceded only by Ireland, the Czech Republic, Slovakia, Hungary and Luxembourg. For these countries, the commodity exchange is strongly linked to their involvement in global value chains.

Participation in GVCs is linked to changes in the production organization and employment structure. The fragmentation of production is related to specialization and, to a certain extent, to shifting employment in the sectors with external economic orientation.

Within the EU, the share of those employed in the production of finished products for the period 1995-2011 in Estonia, Belgium and the Netherlands has decreased, while in the other countries of Central and Eastern Europe it is increasing – only Ireland and Hungary surpass Bulgaria (OECD, 2016, p. 7). This range of countries has the largest relative share of workers who are (directly or indirectly) engaged in the production of export goods – in Bulgaria it is estimated at around 43%. As a structure, they are nationally specific – for Bulgaria the Primary sector

takes up 22%, Manufacturing takes up 29%, Transport and Telecommunications hold 9%, Distribution, Finance and other business services amount to 28%, and Other services take up 13%. The structure of employment in neighbouring countries as well as in Lithuania and Latvia is similar (OECD, 2016, p. 12). The regional trade of Bulgaria and other EU countries is mainly concentrated in Europe, which can be noted for most of the OECD countries as well.

After 2014, the growth in export-oriented production in Asia slowed down, which led to restructuring in the direction of organizing international operations and creating additional trading conditions for the functioning of the GVCs. On the one hand, this has prompted the introduction of tariff and customs relief for the commodity trade for further processing, as well as the extension of trade agreements on a regional basis. Thus, expanded import opportunities have become a factor in increasing firms' competitiveness, especially in terms of their participation in the GVCs (OECD, 2018). Additionally, trade with value added requires significant involvement of the service sector, and of business services that stimulate export opportunities for companies in particular (Ivanova & Ivanov, 2017, p. 28-31).

These changes are a prerequisite for a detailed analysis of the structure of value added at the national and the sectoral level in Bulgaria and the impact of foreign economic factors. The assessment of the participation in the GVCs is based on the data of the National Statistical Institute in the section "National Accounts" – "Production" account divided by economic sectors and by economic activity groupings at current prices. It corresponds to data taken from the Information System "Foreign Trade" – the export and import section of the Classification of Economic Activities.

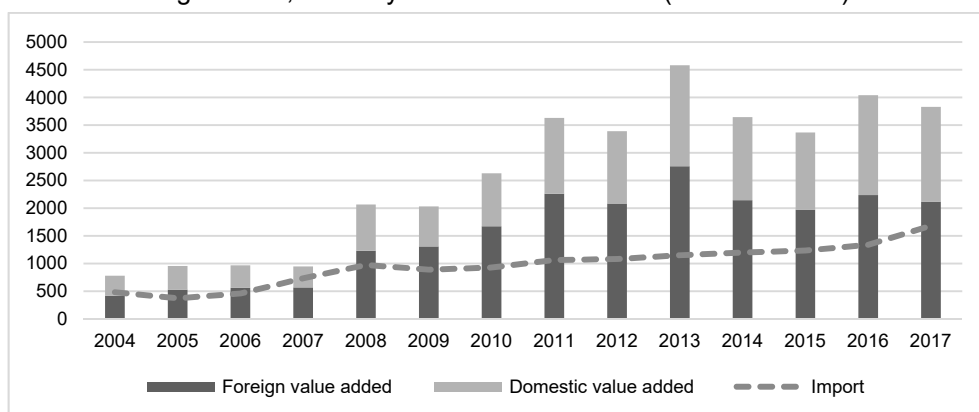
Value added in exports is determined by the share of gross value added of the economic sector concerned, and by the economic activity group in gross output for the relevant year. The import in the relevant product group is compared to the intermediate consumption in that classification. Only those sectors that report foreign economic activity are included in the analysed groups.

In the analysis of the sectors of the economy, where participation in the GVCs is observed, "Agriculture, Forestry and Fishing" (A), "Mining and Quarrying" (B) and "Manufacturing" (C) and services are considered, – activities in the foreign economic sector ("Wholesale and retail trade; repair of motors" (G); "Information and Communication" (J); "Professional, Scientific and Technical Activities" (M); "Arts, Entertainment and Recreation" (R)) are included. The selected sectors can be compared to the data presented in the Global Value Chain Report (IBRD, 2017).

For the "Agriculture, Forestry and Fishing" group (A), the data show a significant increase in external trade after the accession to the EU (see Figure 2). It is conditioned both by the growth of domestic value added and the opportunities to realize the benefits of increased imports. The decline in recent years is the result of joining the retail chains and exhausting the effects of joining the Single Market. The restructuring is associated to a small extent with the crisis in 2009 and, to a greater extent, with the changes in the behaviour of Global Value Chains in 2011. For this reason, the export presence of this type of product was restored after 2015.

Figure 2

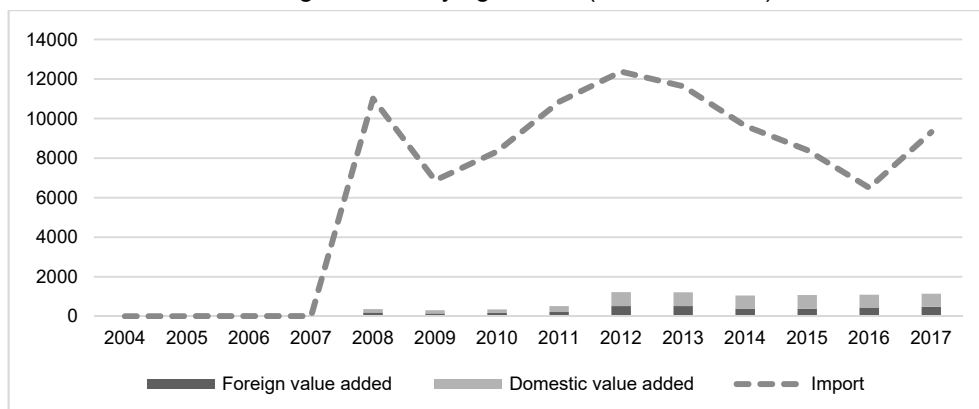
Foreign and domestic value added in exports and imports in the
“Agriculture, Forestry and Fisheries” sector (in million BGN)



Source: Statistical Yearbook of Bulgaria for the respective years. Information System “Foreign Trade”.

Figure 3

Foreign and Domestic value added in exports and imports in the
“Mining and Quarrying” sector (in million BGN)



Source: Statistical Yearbook of Bulgaria for the respective years. Information System “Foreign Trade”.

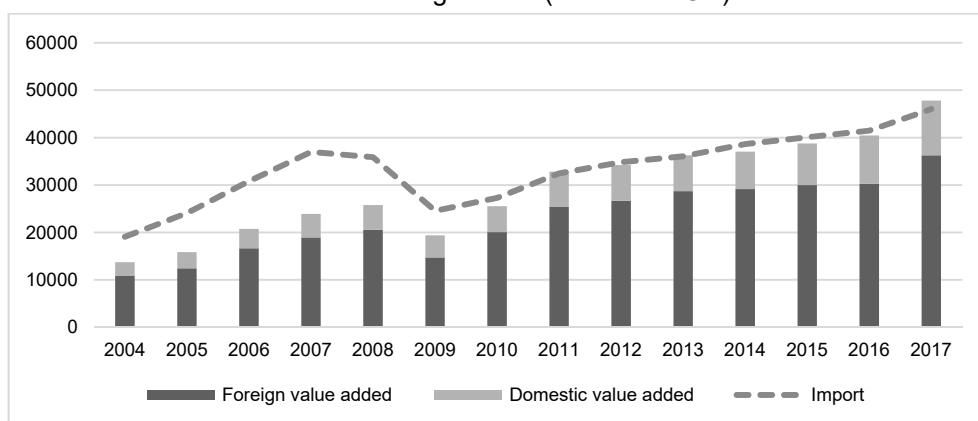
In the “Mining and Quarrying” sector (B), significant problems related to the substantial increase in exports (Figure 3) have emerged over the period under review, especially after 2011, accompanied by an increase in imports. These changes are also characteristic of other countries where the GVCs focus on and show Bulgaria’s active participation in them. In practice, the foreign trade activity in the sector is

accounted for after the accession of Bulgaria to the EU, and so is its active presence in the GVCs after 2011. The expanded intermediate consumption is a factor in the significant exchange of resources in the sector, which is recovering after 2016, and the high share of value added in exports.

The most important part of the GVCs is the “Manufacturing” sector (C), which also provides the bulk of the country’s exports. The essential characteristic of its exports is the significant part of the foreign value added (Figure 4), which determines its high dependence on imports. The sector’s development is most affected by the global financial crisis, but it quickly restores its export positions. This is also supported by the corresponding increase in the imports in the sector, which exceeds the intermediate consumption up until Bulgaria’s accession to the EU and this is evidenced by the increase in the foreign value added of the exports. At the same time, the growth in domestic value added is much smaller due to weak changes in the production base. It is also indicative that by the time of the accession to the Single Market, the imports have exceeded the intermediate consumption due to their consumer orientation, and after the accession, with the increasing participation in the GVCs, the sustainability of this use ensures the foreign value added. The robustness of the production links is a prerequisite for the successful participation of the various branches of the sector in the GVCs and the over-exports after 2017.

Figure 4

Foreign and domestic value added in exports and imports in the
“Manufacturing” sector (in million BGN)



Source: Statistical Yearbook of Bulgaria for the respective years. Information System “Foreign Trade”.

In the other two groups of the “Industry” sector¹ with external economic activity, a number of activities are summarized – “Electricity, gas, steam and air conditioning

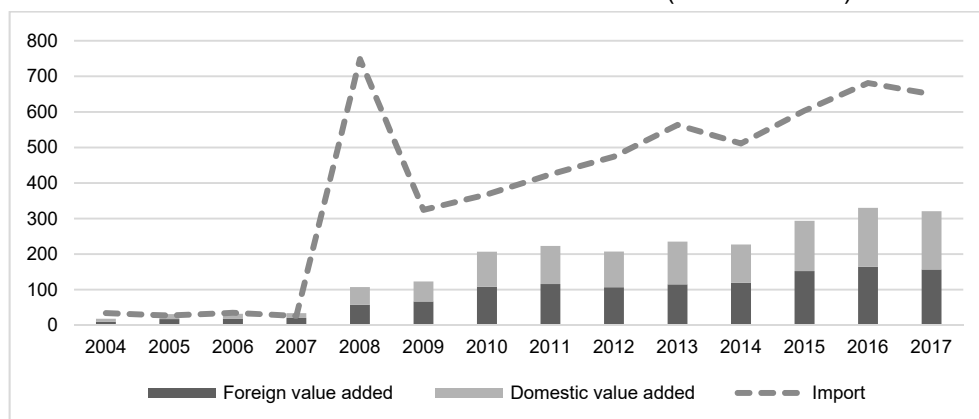
¹ The national accounts in the general “Industry” sector also include the construction industry, but it does not account for any external economic activity and is therefore not subject to sectoral analysis.

supply” (D) and “Water supply, sewerage, waste management and remediation activities” (E). In the first sector, there is an unsustainable increase in the export value added transferred due to the import of energy resources and their activity covers a significant volume of domestic consumption. For the second group, the value added is approximately the amount transferred, which mainly concerns the treatment of different types of waste. Since the 2009 crisis, imports have grown and are close to the levels of domestic consumption, and they are linked to specific treatments for imported products.

The service sector plays an important role in the involvement of industries in the Global Value Chains as they support co-operation with external partners. The sector is characterized by a significant increase in value added exports following the country’s accession to the EU (Figure 5) and the impact of the crisis in 2009, which was followed by a rapid recovery. Given the significant share of services with administrative and other in-house activities, the domestic consumption in the sector is also high, but imports have been declining after 2007, which is compensated by the development of a number of high-tech industries in the country.

Figure 5

Foreign and domestic value added in exports and imports in the group of services with external economic orientation (in million BGN)



Source: Statistical Yearbook of Bulgaria for the respective years. Information System “Foreign Trade”.

In examining the external economic aspects of the service sector, only four groups of activities have been identified that have a particular external economic focus, however limited it may be. The group includes: “Wholesale and retail trade; Repair of motors” (D); “Information and Communication” (J); “Professional, Scientific and Technical Activities” (M); “Arts, Entertainment and Recreation” (R), and it does not account for the “Other Activities” group.

In general, this group is characterized by an increase in foreign economic activity after the accession to the EU with a significant share of value added (see

Figure 5). In recent years, we can note an increase in domestic consumption and the corresponding high value added of the imports.

In the individual subgroups, we should note that for the groups “Wholesale and retail trade; Repair of motors” (G) and “Information and Communication” (J), foreign trade activity has been reported since 2008. In the groups “Professional, Scientific and Technical Activities” (M) and “Arts, Entertainment and Recreation” (R), foreign trade activity has been reported in 2006 and 2007, after which it is at a rather low level.

The presented assessments of the development of the sectors and branches in the Bulgarian economy based on the data from the national statistics give grounds to assume that one of the significant factors for the inclusion of the Bulgarian business entities in the GVCs is the accession of the country to the EU in 2007, and not the pre-accession period, as has been accepted in the mentioned survey (Ivanova & Ivanov, 2017, p. 34). Furthermore, the data show a high adaptability of the participants in the chains to the 2016 decline and subsequent recovery in the most tied sectors.

Bulgaria's participation in European Global Value Chains

The change in the geographical structure of trade and the conclusion of regional agreements creates favourable opportunities for developed economies and they play a leading role in their initiation and development. Participation in the regional agreements of the developing economies leads to a marginalization of their sectoral structure and reduces the benefits of the liberalization of international trade. This is so because the effects of the participation of developed economies in the regional integration agreements described in classical and new regional integration theory make them an active part in mutual trade. In developing countries, the motivation for regional integration is conditioned by the support for economic development, the structure of the national economy, the production characteristics and the trade policy (Marinov, 2015, p. 71).

One of the major issues in assessing the impact of the GVCs is the structure of trade flows, which is determined by the participation of the different companies in a given sector in terms of their access to factors of production and external economic relations. This is so also due to the different geographical orientations of the trade flows of individual economic entities. The significant regional segmentation is dubbed by Richard Baldwin as “the Asia Factory, the Europe Factory and the North America Factory” (IBRD, 2017, p. 15), which is associated with the dominant role of Germany, China and the United States respectively. These countries focus significant flows of goods and intermediate goods and bind economically neighbouring countries.

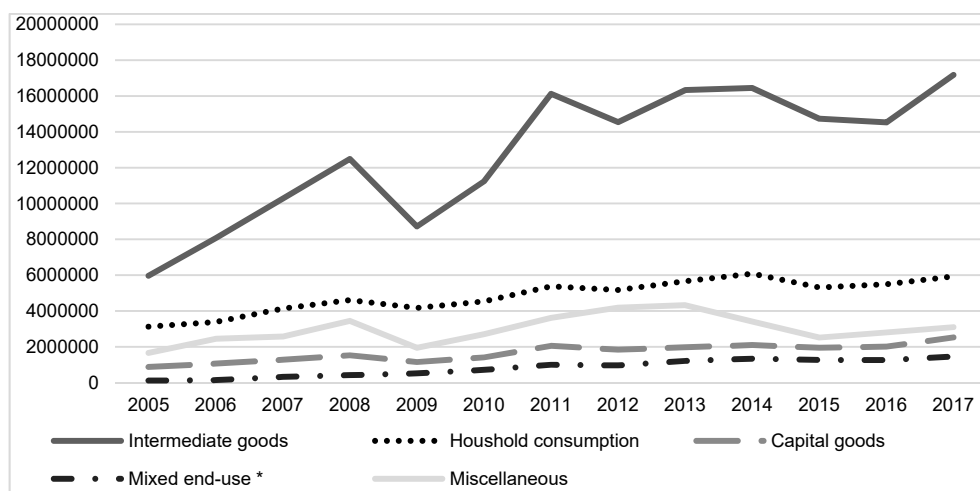
An important factor for the regional direction of trade flows is the accession of Bulgaria to the EU, which leads to the inclusion of Bulgarian companies in the European Global Value Chains. After ten years of membership, the concentration of exports on the Single Market has increased in four countries – Germany, Italy, Greece and Romania, with France showing a significant presence as well. The import is concentrated from Germany, Italy and Romania, as well as from Central

Europe – Poland, Hungary, the Czech Republic and Austria. In total, the export concentration has reached 16 countries and the import concentration has reached 15. This could be related to the small size of the Bulgarian economy, but it could also be due to the integration in the large economies and the participation in the big European Global Value Chains. The positive effects of the restructuring enable the active presence of developed European economies in certain sectors. At the same time, the external efficiency of the Bulgarian economy is developing in relation to neighbouring countries and major trading partners outside the EU.

The assessment of the impact of the GVCs on the industry structure can be made in terms of the product composition of the trade flows. The country's exports (Figure 6) show an increase in the share of intermediate goods, which have the greatest sensitivity to the international environment and cover more than 50% of the export structure. The other groups of goods have a growing presence in Bulgarian exports, which is a result of the country's participation in the EU's Single Market. The declining share of other commodities results from the low competitiveness of the domestic producers of final products on the Single Market. To a certain extent, the export of goods with mixed end-use, the majority of which are packed medicines, has a compensatory effect.

Figure 6

Export structure of Bulgaria by type of final consumption
(in thousand USD)



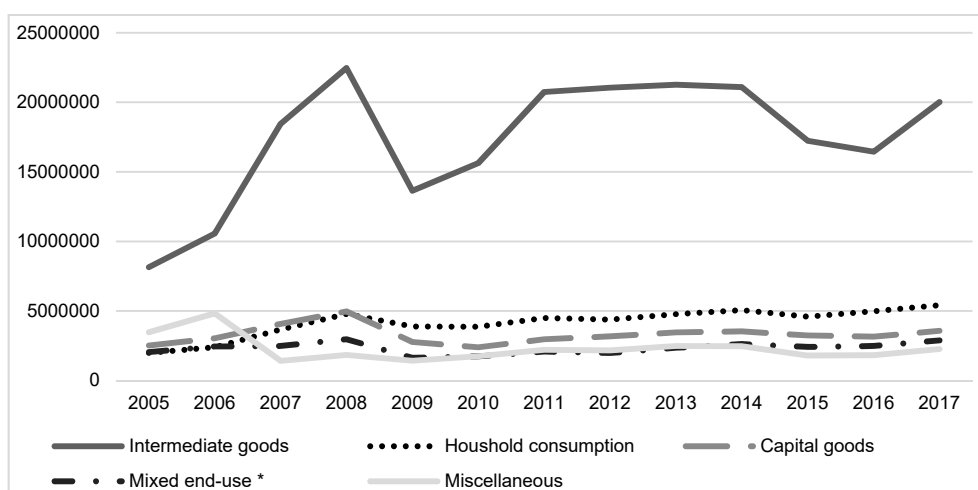
* Includes personal computers, passenger cars, personal phones, precious goods and packed medicines.

Source: OECD.stat Export. Dataset: Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use (BTDiXE), ISIC Rev.4

The import structure illustrates the significant engagement of the national economy with the GVCs. This is evidenced by the predominant nature of intermediate goods, which are export-related and account for around 60% of imports. Of the other groups, the group of household consumption goods, which predominantly come from European producers, could be mentioned, while the goods for mixed end-use are dominated by cars and packaged medicines. The apparent sharp increase in the intermediate goods and the reduction of miscellaneous goods is related to the country's accession to the EU and represents the impact of the Single Market on the national production structure.

Figure 7

Import structure of Bulgaria by type of final consumption structure
(in thousand USD)



* Includes personal computers, passenger cars, personal phones, precious goods, packed medicines.

Source: OECD.stat Export. Dataset: Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use (BTDIxE), ISIC Rev.4

The presented trends confirm the high commitment of the Bulgarian industries to the European GVCs, especially in the trade with intermediate goods. The group of intermediate goods mitigates the negative externalities and makes the trade flows sustainable. In general, the deterioration of the commodity structure of foreign trade is related to the growth in the commodity exchange of primary sector products at the expense of the processed products (Marinov, 2018). This increases the regional engagement of the Bulgarian economy and determines the need to direct the country's foreign economic orientation to dynamic markets in regions outside the continent.

The impact of international trade regulation

In the last century, there has been a rise in multilateral regional trade agreements which has deepened the integration processes in certain regions and has become a precondition for synergies between integration organizations. The functioning of regional trade agreements in Africa, Latin America and Asia have effectively supported the multilateral nature of international trade. Thus, trade liberalization was associated with the change in a number of industrial product tariffs as a means to support the industrialization of developing countries (Baldwin & Nakatomi, 2015, p. 8). Regional trade agreements have in fact changed the central role of the WTO and have developed a new environment for multilateral trade.

Regional agreements on a bilateral and multilateral basis practically overcome trade constraints and lead to a widening access to national resources and markets for the GVCs. In practice, the GVCs supports the creation of regional trade agreements, which stimulates the liberalization of international trade and makes it dependent on the strategy of multinational corporations.

The classical understanding of international trade is based on the principles of competitive advantage and specialization, where rational production resources are used. Individual countries are pursuing policies to improve international competitiveness by attracting foreign investment and technological innovation. This is why international trade regulation within the WTO was achieved by liberalizing the market and improving its rules within bilateral trade and economic relations (Baldwin & Nakatomi, 2015, p. 8). They were complemented by the application of the “most favoured nation” principle as a means to stimulate trade.

The functioning of the current regulation within the WTO is influenced by both the changes in the production-economic structure of international relations and the new multilateral interactions within the large regional trading blocs. Thus, the now functioning global regulatory framework of trade appears to be inadequate when it comes to changes in trade flows that include investment, know-how, qualifications and other factors of production (Baldwin & Nakatomi, 2015, p. 9). Such trade flows are conditioned by the increasing internationalization of production and the construction of the international production structures, defined as GVCs. They increase the mutual benefit for participants and bind developed countries to developing countries with bilateral investment agreements and regional trade facilitation. Mega regional agreements also liberalize trade in production factors and change the geographical direction of trade flows.

In recent years, international trade has seen a widening of protectionist measures not only on imports of final products but also on intermediate goods – mainly parts and components. This is particularly typical of China's imports and leads to changes in the positions of the GVCs that are already triggering international trade and investment agreements. This changes the positions of individual countries in relation to their international commitments and thus they conclude a series of agreements that stimulate the import of capital equipment and intermediate goods at the expense of imports of final products. The application of tariffs, in keeping with

the “most-favoured-nation” rule, stimulates the trade in intermediate and capital goods as tariff levels are significantly higher in emerging markets than in developed countries (Chad, 2018).

In practice, trade restrictions take on the form of temporary trade barriers that are increasingly being applied to the import of intermediate goods, especially from China. The change in the pattern of commodity flows in international trade shows that intermediate goods and end-use products predominate in the developed economies, while the intermediate and capital goods predominate on the emerging markets, which is a consequence of the change in the pattern of Chinese exports (Chad, 2018). For this reason, the GVCs guide the import of a range of products for further processing from other countries and regions and develop intra-regional trade, especially in established trading blocs and when concluding new trade agreements with leading economic partners.

*

The deepening of Bulgaria's participation in European GVCs defines to a great extent the changes in the national branch structure and the nature of the foreign economic activity of the economy. The most important result is the significant exchange of raw materials and intermediate goods. Most of the participation in the GVCs is defined by the manufacturing industry, whose growing presence is indicative in the external economic exchange. Services with external economic activity do not have a significant share in foreign trade, despite the positive trends after the country joined the Single Market. In practice, the accession of Bulgarian business entities to the European Global Value Chains limits the opportunities for firms to enter new and dynamic regional markets. Therefore, the orientation of a significant part of Bulgaria's trade flows to the neighbouring countries will have a positive impact on the improvement of the structure and competitiveness of the national sectors that find an alternative in these countries. Thus, the inclusion of Bulgaria in international productive economic structures is a prerequisite for building regional production systems as part of the GVCs. This determines the need to develop a purposeful external economic strategy that combines the attraction of foreign investment with the expansion of its presence in other regions and countries.

References:

Baldwin, R. (2013). Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going. In: *Elms, D. and P. Low (eds). Global Value Chains in a Changing World*. Geneva: World Trade Organization, p. 13-59.

Baldwin, R. & M. Nakatomi (August 2015). Restoring WTO Centrality to a Multi-Tiered Global Trading System. In: *The High and Low Politics of Trade. Can the World Trade Organization's Centrality Be Restored in a New Multi-Tiered Global Trading System?* World Economic Forum.

Chad, P. B. (2018). Protectionism Was Threatening Global Supply Chains Before Trump. *Trade & Investment Policy Watch*, November 8: Peterson Institute for International Economics.

Ivanova, N. & E. Ivanov (2017) *The Role of Bulgaria in Global Value Chains*, Bulgarian National Bank. Discussion Papers, DP/105/2017.

Marinov, E. (2015). Theories of Economic Integration: Application to Integration Agreements between Developing Countries. *Economic and Social Alternatives*, N 3, p. 62-73 (in Bulgarian).

Marinov, E. (2018). Post-crisis development of the foreign trade relations of Bulgaria. *Economic Thought*, N 6, p. 63-82 (in Bulgarian).

Taglioni, D. & D. Winkler (2016). *Making Global Value Chains Work for Development*. International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.

Vasileva, A. (2011). Global Supply in International Business. *Economic Thought*, N 3, p. 92-114 (in Bulgarian).

IBRD (2017). *Global Value Chain development report 2017. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development*. Washington: International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.

NSI. Information System "Foreign Trade".

NSI. Statistical Yearbook of Bulgaria.

OECD (2016). *Trade Policy Papers N 190. Global Value Chains and Trade in Value-Added: An Initial Assessment of the Impact on Jobs and Productivity*. Paris.

OECD (December 2018). *Trade Policy Implications of Global Value Chains*. Trade policy brief.

OECD.stat Export. Dataset: Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use (BTDIxE), ISIC Rev.4.

WTO (2016). Trade in Value Added and Global Value Chains.

11.03.2019

Д-р Божидар Недев*

ИСТОРИЧЕСКИ КОРЕНИ НА ПОВЕДЕНЧЕСКАТА ФИНАНСОВА МИСЪЛ

Проследено е възникването на първите косвени идеи в областта на поведенческите финанси от историческа гледна точка при еволюцията на икономическите теории. Представено е първото документирано проявление на нерационално поведение на пазарно равнище от XVII век. Систематизирани са основите на теорията на решенията на Даниел Бернули от XVIII век по отношение на въплъщаването на поведенчески аспекти и препратки към съвременната теория на перспективите. Изследвана е епохата на класицизма и на ранния неокласицизъм, когато в трудовете на икономисти като Херман Хайнрих Госен, Адам Смит, Джереми Бентъм, Джейвънс, Валрас и Еджуърт се прокрадва идеята, че при стопански решения влияние оказват и емоционалните подбуди. Разгледана е и епохата на неокласицизма, когато представителите на маржинализма ограничават представата за сложността на човешката природа. Накратко са представени някои от съвременните аспекти на науката за поведенческите финанси.¹

JEL: B10; B11; B12; B13; G40; G41

Ключови думи: поведенчески финанси; нерационално поведение; икономически теории; психология; полезност

Поведенческите финанси представляват сравнително ново и бързо развиващо се направление във финансите, което цели да обясни вземаните от субектите стопански решения (както индивидуално, така и колективно), като обединява традиционните икономически теории с тези от когнитивната психология

* СУ „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет, катедра „Финанси и счетоводство“, bozhidar.nedev@feb.uni-sofia.bg

¹ Bozhidar Nedev. HISTORICAL ROOTS OF BEHAVIOURAL FINANCIAL THOUGHT. *Summary:* The rise of the first implicit ideas in the field of behavioural finance is examined from a historical point of view, taking into consideration the evolution of economic theories. The first documented manifestation of irrational behaviour on a market level, which took place during the 17th century, is presented. The foundations of Daniel Bernoulli's Decision theory from the 18th century are systemized in regard to the implementation of behavioural aspects and the reference to the contemporary Prospect theory. The classical and early neoclassical schools of economic thought, where the idea that economic decisions are also being influenced by emotional stimulus can be found in the works of economists like Hermann Heinrich Gossen, Adam Smith, Jeremy Bentham, William Stanley Jevons, Léon Walras and Edgeworth, are examined. The neoclassical school of economics, where the representatives of marginalism limit the idea of the complexity of human nature, is also analysed. In conclusion, a short description of some of the contemporary aspects of the science of behavioural finance is made. *Keywords:* behavioural finance; irrational behavior; economic theories; psychology; utility.

(Baker & Nofsinger, 2010, p. 3). Два съществени краха на финансовите пазари в близкото минало – спукването на *технологичния балон* (The Dotcom Crash) през март 2000 г. и Голямата рецесия от 2008 г., превръщат поведенческите финанси в тема, предизвикваща доверие и особено внимание от страна на инвеститори и финансови анализатори (Pompián, 2012a, p. 3). Най-общо основните фактори, предопределили срива на американския ипотечен пазар към края на 2006 г. и избухването на Голямата рецесия, са слабата регулативна база при отпускане на кредити, високо надценените кредитни рейтинги, поемането на неоправдано големи рискове от страна на банкери и липсата на достатъчна прозрачност¹ (Zlatinov, 2018).

Традиционните финанси са съставен елемент от стандартната неокласическа икономическа теория, като се основават на множество опростяващи действителността предположения. По този начин традиционните финанси имат нормативен характер, тъй като описват какво трябва да бъде поведението на стопанските субекти чрез задаване на правила. За разлика от това поведенческите финанси представляват позитивна икономическа теория, изучаваща същинското поведение на инвеститорите на финансовите пазари (Pompián, 2012a, p. 12). Те намират приложение там, където традиционната икономическа рамка се проваля и не съумява да обясни действителните процеси и явления, свързани с функционирането на борсовите пазари и индивидуалното поведение на инвеститорите. Целта на това ново направление във финансовата наука е не толкова отхвърлянето на конвенционалната теория, а по-скоро нейното допълване и разширяване. Така поведенческите финанси съумяват да намерят обяснение на някои от финансовите явления чрез модели, в които субектите не действат напълно рационално или не следват предписанията на теорията за очакваната полезност, тъй като са подвластни на емоционални и когнитивни деформации в своето поведение (вж. Седларски & Димитрова, 2014, с. 197). Други модели се основават на аномалии, засечени на борсовите пазари, които противоречат на хипотезата за ефикасните пазари (Pompián, 2012b, p. 14). Все пак според Канеман (2012, p. 371) е нормално и необходимо в уводните книги по икономика да се разглежда концепцията за рационалността и *икономите* (econs), за да се обяснят иначе сложните икономически зависимости. Освен това рационалността не пречи при изготвяне на икономически прогнози с висока точност.

Тук са изследвани историческите корени на поведенческите финанси като сравнително ново направление в икономическата наука и е извършен опит за

¹ За допълнителна дискусия относно причините за възникването на Голямата рецесия вж. Златинов (2012), където авторът разгръща идеята, че кризата произтича не толкова от действията на финансисти и банкери, а по-скоро от натрупаните световни макроикономически дисбаланси през последните двадесет години. Според него икономическите дисбаланси са резултат от четири фактора: кредитната спирала на доверието, ценовата, ликвидната и стерилизационната спирала. Саморегулиращата се икономическа система и убедеността в нейната безалтернативност също оказват важна роля за възникването на кризата.

систематизация на възникването на поведенческата финансова мисъл. Периодът на анализа обхваща широк спектър, водещ своето начало още отпреди 400 години като проявление на поведенческа деформация, преминаващ през класическата икономика и първите изследвания за човешките действия и реакции в процеса на вземане на решения и достигащ до близкото минало, когато официално се полагат основите на науката за поведенческите финанси.

Исторически корени

Терминът „поведенчески финанси“ се споменава за първи път от Boulding и Johnson през 1958 г., а първите косвени идеи в тази област се зараждат още през 1759 г. в труда на Адам Смит „Теория на моралните чувства“, където авторът описва умствените и емоционалните основи на стопанските взаимодействия между субектите (вж. Widger & Crosby, 2014, p. 50). Един от най-известните примери в историята, свързани с проявление на нерационално поведение от страна на инвеститорите, се наблюдава още през XVII век по времето на меркантилизма.

Нерационално поведение

Нерационалното поведение, присъщо за хората, се проявява още с появата на пазарите. Най-ранното документирано свидетелство за това е творбата на Charles Mackay от 1841 г. „Невероятните заблуди и безумства на човечеството“ („Memoirs of Extraordinary Popular Delusions and the Madness of Crowds“). Авторът разглежда три случая на нерационално поведение, сред които *балонът на холандското лале* (Dutch Tulip bubble) от 30-те години на XVII век (Sorug, 2015, p. 1). За широкия кръг икономисти понятието „балон“ на пазарите на ценни книжа се възприема като проявление на масова нерационалност от страна на инвеститорите. Това нелогично поведение води до повишаване на цените на търгуваните активи, на пазарите започва да се развива търговия, основана на вътрешна информация, но държавните органи провеждат неадекватна икономическа политика. Така в крайна сметка се стига до борсов срив (Carruthers, 2001).

Все пак в научната литература се съдържат и мнения на икономисти като Peter Graber, които се опитват да докажат, че повишението на цените на борсово търгуваните активи се дължи на рационални причини – изменение на икономическите фундаментални стойности, представляващи сумарна величина на променливите, за които се смята, че стоят в основата на цените на финансовите инструменти (Carruthers, 2001). Според Carruthers (2001, p. 230) аргументацията на Graber не е изцяло убедителна, но въпреки това може да бъде квалифицирана като важен принос към историята на финансовите кризи.

Graber твърди, че понятието „балон“ е до голяма степен неясно и че то не съдържа солидна обяснителна основа за настъпилите събития въпреки нейната безспорна важност. Според него позоваването на наличието на балон

при възникването на борсови кризи може да бъде направено едва след като всички други (непсихологически) обяснителни способности са се изчерпали, и че академичната общност трябва да полага повече усилия в намирането на рационални обяснения (O'Hara, 2008). Garber (2000, p. 4) дефинира понятието „балон“ като набор от аргументи, основаващи се на непроверими психологически обстоятелства. От гледна точка на традиционната икономика балоните представляват ситуации, които не могат да бъдат обяснени чрез конвенционалните модели за оценка на капиталовите инструменти, т.е. наблюдава се голяма разлика между прогнозата за цените на активите и тяхната фактическа стойност.

В научната литература няма еднозначна и общоприета дефиниция за това какво е пазарен балон. От гледна точка на поведенческите финанси обяснението за наличието на финансов балон не изисква всички стопански субекти да проявяват нерационално поведение. Напротив, смята се, че поведението на инвеститорите до голяма степен е рационално (вж. Paul, 2011, p. 2). Друго определение на понятието „балон“, използвано в научната литература по отношение на ролята на паричната политика с цел превенция на възникването на балон в цените на активите, включва прекомерното нарастване на цените, което при спукване на балона най-често води до тяхното съществено спадане (вж. Brunnermeier & Schnabel, 2016).

Brunnermeier и Schnabel са на мнение, че балоните обикновено възникват поради даден екзогенен шок, променящ очакванията на стопанските субекти. Примери за такива шокове могат да бъдат технологичните иновации, финансовият инженеринг (разработване на деривативни инструменти), либерализирането на пазарите и политически събития (например наличие на военни конфликти). Подобни шокове обикновено се случват в определени отрасли на икономиката, поради което финансови ресурси са насочвани към конкретни инвестиционни проекти. Важна част от съществуването на балоните са оптимистичните очаквания за бъдещето и за продължаващата тенденция към нарастване на цените на активите.

Според O'Hara (2008) никоя от предложените дефиниции за балон не дава възможност за емпирично констатиране на наличието му и не осигурява основа за неговото предвиждане. Редом с представените дотук определения той цитира и даденото в *Речника на политическата икономия (Dictionary of Political Economy)* на издателство „Palgrave“ от 1926 г., което гласи, че балон е всяко неправилно начинание в комбинация с висока степен на спекулативно поведение. Проблемът при тази дефиниция според автора се крие в обстоятелството, че едно действие би могло да бъде окачествено като „неправилно“ едва след като то се е случило, т.е. установяването на наличие на балон може да бъде констатирано чак постфактум.

Brunnermeier и Schnabel (2016, p. 496) представят списък с най-известните 23 случая на пазарен балон от последните 400 години, които са свързани с повишаването на цените на даден актив (вж. таблицата). На базата на този критерий като балон няма да бъде квалифицирана прегряла национална ико-

Исторически корени на поведенческата финансова мисъл

номика, при която не се наблюдава връзка с даден актив, или икономически кризи, произтичащи от банковия сектор като „Паниката“ от 1907 г.

Таблица

Преглед на основните международни пазарни балони във възходящ времеви ред през последните 400 години

Събитие	Период	Място	Актив
Балонът на холандското лале	1634-1637 г. (криза: февруари 1636 г.)	Холандия	Лалета (луковици)
Балонът Мисисипи	1719-1720 г. (криза: май 1720 г.)	Париж	Акциите на компанията „Мисисипи“, собственост на John Law
Кризата от 1763 г.	1763 г. (криза: септември 1763 г.)	Амстердам, Хамбург, Берлин	Зърно, захар
Кризата от 1772 г.	1772-1773 г. (криза: юни 1772 г.)	Англия, Шотландия	Акции на и фючърси върху компанията „East India“; строителни съоръжения, канали
Манията по Латинска Америка	1824-1825 г. (декември 1825 г.)	Англия (най-вече Лондон)	Ценни книжа на южноамерикански правителства и мини, акционерни дружества, памук
Железопътната мания	40-те години на XIX век (криза: април/октомври 1847 г.)	Англия	Ценни книжа, свързани с инвестиции в жп линии; царевица
Паниката от 1857 г. (Първата световна криза)	1856-1857 г. (криза: октомври 1857 г.)	САЩ	Акции и облигации, свързани с жп линии; поземлени имоти (земя)
Борсовият срив	1872-1873 г. (криза: май 1873 г.)	Германия, Австрия	Акции, жп линии, къщи, поземлени имоти (земя)
Бумът на пазара на недвижими имоти в Чикаго	1881-1883 г. (без криза)	Чикаго	Нови сгради, поземлени имоти (земя)
Кризата от 1882 г.	1881-1882 г. (криза: януари 1882 г.)	Франция	Ценни книжа, акции на новоучредени банки
Паниката от 1893 г.	1890-1893 г. (криза: януари 1893 г.)	Австралия	Акции на миннодобивни компании; поземлени имоти (земя)
Норвежката криза от 1899 г.	1895-1900 г. (криза: юли 1899 г.)	Норвегия	Поземлени имоти (земя), нови домове, недвижимо имущество
Балонът на пазара на недвижими имоти в САЩ	1920-1926 г. (без криза)	САЩ	Жилищни сгради, обезпечени ипотечни облигации
Балонът на немския пазар на акции	1927 г. (криза: май 1927 г.)	Германия	Акции
Балонът на американския пазар на акции	1928-1929 г. (криза: октомври 1929 г.)	САЩ	Акции (компани, вкл. в сферата на комуналните услуги)
„Изгубеното десетилетие“	1985-2003 г. (криза: януари 1990 г.)	Япония	Акции, конвертируеми облигации, недвижими имоти
Скандинавската криза: Норвегия	1984-1992 г. (криза: октомври 1991 г.)	Норвегия	Търговски и бизнес сгради, жилищни сгради
Скандинавската криза: Финландия	1986-1992 г. (криза: септември 1991 г.)	Финландия	Поземлени имоти (земя), жилищно строителство, акции
Азиатската криза: Тайланд	1995-1998 г. (криза: юли 1997 г.)	Тайланд	Акции, търговски и жилищни сгради
Технологичният балон	1995-2001 г. (криза: април 2000 г.)	САЩ	Акциите на новите технологични компании
Балонът на пазара на недвижими имоти в Австралия	2002-2004 г. (без криза)	Австралия	Жилищни сгради
Балонът на пазара на недвижими имоти	2003-2010 г. (криза: 2007 г.)	САЩ	Ипотечни облигации с лошо качество, обезпечени активи
Испанският балон на недвижими имоти	1997-2012 г. (криза: 2007 г.)	Испания	Жилищни сгради

Източник: Brunnermeier & Schnabel, 2016, p. 497.

Най-общо т.нар. Паника от 1907 г. се свързва с началото на първата световна икономическа криза на XX век, довела до рецесия, сравнима с Голямата депресия. Ефектите от тази криза предизвикват създаването на Федералния резерв със Закона за Федералния резерв от 1913 г. По същество кризата води началото си от финансовите институции и пазари на Ню Йорк по подобие на Голямата рецесия. Третият по големина тръст „Knickerbocker“ изпада във финансови затруднения поради причинената от новина паника от страна на депозантите, които само за ден изтеглят средства в размер на 8 млн. USD (вж. Moen & Tallman, 2015).

Brunnermeier и Schnabel (2016) обобщават, че от историческа гледна точка балоните засягат широк кръг от активи – борсово търгувани стоки (лалета, захар, зърно), акции и облигации, недвижимо имущество (земя, жилища и търговски сгради), както и инфраструктурни проекти. Проследявайки събитията от таблицата, се вижда, че по-ранните кризи произтичат основно от борсово търгувани стоки, докато през XIX век преобладават тези в сферата на инфраструктурата, например изграждане на железопътни връзки и канали. През XX век и до днес се наблюдават балони, базиращи се на ценни книжа и на недвижимо имущество. По-голямата част от представените в таблицата балони са дългови кризи, като изключение правят единствено технологичният балон и чикагската криза с недвижими имоти, чието избухване произтича от капиталови инструменти (акции)².

По-нататък ще разгледаме по-подробно обстоятелствата, довели до появата на първия документиран в историята балон – балона на холандското лале. Лалетата са внесени за първи път в Холандия от търговеца Conrad Guestner, който ги превозвал от Константинопол. С течение на времето те стават символ за високопоставено положение в обществото и бързо се превръщат в сензация за потребителите. Холандците започват да инвестират в това непознато дотогава цвете, като с покачването на търгуваните обеми към пазарите се присъединяват и спекуланти, чиято цел е постигането на печалби. „Манията“, свързана с притежаването на лалета, достига и до средната класа и постепенно инвестирането в екзотичното цвете се превръща в истерия, която предизвиква постоянното повишение в тяхната цена. Повлияни от очакването, че пазарната цена на луковите ще продължава да нараства, хората започват да продават имуществото си, за да закупват повече лалета. През 1636 г. луковите са включени в търговията на фондовите борси в Амстердам, Ротердам, Харлем и на други места в Европа. Въведено е дори специално законодателство, регулиращо търговията с лалета, и са назначени нотариуси, които да водят регистър на сделките. В своето най-високо равнище цената на

² В своя труд Brunnermeier и Schnabel разглеждат и въздействието на пазарните балони върху потреблението на домакинствата. Подобна дискусия, но насочена към частното потребление на българските домакинства и ефекта на Голямата рецесия от 2008-2009 г., може да бъде намерена в Zlatinov (2017).

една луковица се е равнявала на десет месечни заплати на квалифициран работник, няколко тона зърно или стадо волове (вж. Pompien, 2012a, p. 23).

Манията по лалетата стига дотам, че търговията с тях започва да се осъществява и на фючърския пазар, където луковиците са възприемани като луксозни блага. Те са продавани предварително, а самата доставка се осъществявала в края на сезона (между юни и септември), т.е. сключените сделки между септември и юни са били единствено фючърсни. Причината е, че луковиците е можело да бъдат изравняни от земята единствено в периода след цъфтеж (от юни) и е трябвало да бъдат отново засадени до края на септември. Непрофесионалните инвеститори дори купували луковици на кредит от техните продавачи (вж. Brunnermeier & Schnabel, 2016).

През 1636 г. лалето се превръща в четвъртия най-изнасян холандски продукт след джина, херингата и сиренето. Спекулациите на фючърския пазар с лалета още повече повишават цената му. Търговията с опции и фючърси с манипулативна цел (т.е. търговия с активи, които не притежаваш) е забранена по закон в Холандия още през 1610 г., но фючърсите, целящи хеджиране на риска, са позволени. Макар че не преследват спекулантите, търгувачи с фючърси, властите не предоставят възможност за принудително съдебно изпълнение на уговорката по договора, когато неговият купувач отказва да я изпълни. Така борсовата търговия с фючърси и бъдещото изпълнение на уговорката до голяма степен са били въпрос на репутация, която играела важна роля за инвеститорите. Липсата на такава би могла да доведе до изключване от борсата на съответното лице. В крайна сметка търговията с лалета от легитимен бизнес се превръща в спекулативна игра на риска (вж. Garber, 2000, p. 34-35).

Преди 1636 г. фючърските сделки с луковици са в писмена форма и се изисква входирането им пред нотариус. Поради описаните обстоятелства се смята, че всички сделки след септември 1636 г. са фючърсни, но имат привиден характер, който по онова време е нов за пазара. Търговците започват да се срещат на групи по кръчмите, като следват малко на брой правила за наддаване и плащане на такси. За всяка сделка купувачът на фючърсен договор трябва да плати такса на продавача в размер до 3 гулдена. От никоя от страните не се изискват маржин-плащания, като така рискът от фалит не ги ограничава да сключват сделки. Крайната цел не е била фактическото доставяне на луковици на датата на сетълмент, а се е очаквало единствено изплащането на разликата между договорената цена и цената на сетълмент, т.е. това е облог по отношение на цената на лалето в деня на сетълмент. Позовавайки се на исторически сведения, Garber (2000, p. 46) посочва, че най-вероятно цената на сетълмент е съвпадала с онази, на която са били извършвани най-много сделки на датата на изтичане на фючърския договор.

След първата седмица на февруари 1637 г. пазарът на спекулации с луковици се срива, но няма данни защо това се е случило точно тогава. Сетълментът на изтичащите договори е прекратен, а търговията с фючърси – пре-

установена. Властите уреждат по законов път начина, по който да се извършат паричните плащания и доставките на луковици по прекратените договори (вж. Garber, 2000, p. 61). В крайна сметка цените на лалетата се сриват, като достигат едва 10% от равнището си пред спада. Прекратена е практиката да се водят регистри за техните цени, в резултат от което се стига до огромни загуби за инвеститорите.

Изненадващо или не, механизмът за образуването и последващото спукване на пазарни балони (като тези през 1929 и 2000 г.) и до днес се случва по аналогичен начин (Pompien, 2012a, p. 23). Все пак, въпреки че оказва отрицателно въздействие върху потреблението на домакинствата, манията по холандското лале не води до рецесия и балонът не се разпространява към други държави.

Обобщено може да се каже, че появата на балона на холандското лале се дължи на възникването на финансова иновация в началото на XVII век – фючърсните договори (вж. Brunnermeier & Schnabel, 2016, p. 512). Възможна причина за тази спекулативна дейност според Garber (2000, p. 37-38) може да е чумната епидемия в Холандия между 1634 и 1637 г., когато голяма част от населението губи живота си поради болестта. Смята се, че чумата е достигнала най-тежките си размери именно през 1636 г. и поради това хората може би са били обзети от чувство на неизбежност, което е предизвикало най-интензивния период на манията по лалето.

Холандската криза от XVII век, както и аналогичните кризи през следващите столетия еднозначно показват, че пазарите не са ефикасни, тъй като ако бяха такива, цените щяха да отразяват цялата налична информация на пазара и да съвпадат с присъщата стойност на активите. Следователно процесът на вземане на решения не се основава върху оценяване на разполагаемата информация и прилагането на математически модели, като индивидите не са напълно рационални, както твърди конвенционалната икономическа теория (вж. Sorug, 2015, p. 2).

Теория на решенията на Даниел Бернули

През XVII и XVIII век се зараждат дискусиите относно мястото на психологическите предпоставки в икономическите теории. Това е периодът на възникването на поведенческата икономика, която е предшественик на науката за поведенческите финанси. Ранната теория на вземането на решения в условията на риск или несигурност се свързва с вижданията на математици като Паскал, Кардано и Ферма, според които хората оценяват дадено решение в зависимост от очакваната стойност на неговите последици. Така човешкото поведение при вземане на решения е изцяло формализирано и изразено чрез математическия апарат на базата на теорията на вероятностите, без да се прави разграничение между нормативен и позитивен подход. Тогаващите изследователи се концентрират преди всичко върху предпоставката за рационалност на индивидите, което е в унисон с преобладаващото схващане за

липсата на раздвоеност на човешкия ум между логика и инстинкт. До голяма степен това виждане се дължи и на трудовете на Рене Декарт. Въпреки първоначалния си успех теорията за очакваната стойност скоро претърпява провал поради невъзможността си да обясни действителните проявления на процеса на вземане на решения от стопанските субекти (вж. Illiashenko, 2017, p. 31).

Петербургската игра се смята за най-известния и силен довод срещу теорията на очакваната стойност. През 1713 г. Никола Бернули, математик и професор по право, измисля игра, представляваща хвърляне на обикновена монета, като процесът продължава, докато не се падне тура. Печалбите, свързани с падането на тура, нарастват в геометрична прогресия с увеличаването на броя хвърляния. Например, ако тура се падне от първия път, печалбата е в размер на един дукат, ако се падне от втория – два дуката, от третия – четири, от четвъртия – осем, и т.н. Въпросът е каква сума би бил готов да жертва даден субект, за да получи правото на участие в този облог. Според теорията на очакваната стойност сумата би трябвало да е безкрайна, тъй като математическото очакване за печалбата G е равно на безкрайност (Менгов, 2010, с. 18):

$$E(G) = \sum_{i=1}^{\infty} p_i x_i = \frac{1}{2} \cdot 1 + \frac{1}{4} \cdot 2 + \frac{1}{8} \cdot 4 + \frac{1}{16} \cdot 8 + \dots = \infty,$$

където x_i е размерът на печалбата, а p_i – вероятността за падане на тура при i -тото хвърляне на монетата. Н. Бернули смята, че никой човек не би дал цялото си богатство, за да получи правото да участва в облог с малка вероятност за спечелване на неограничена печалба, като оценява, че хората не биха платили повече от 20 дуката. (За сравнение стойността на един дукат в началото на XVIII век се равнява на около 40 USD към края на XX век) (вж. Менгов, 2010, с. 19.) През 1718 г. Николас Бернули предлага свое решение на Петербургския парадокс. Според него твърде ниските вероятности трябва да се пренебрегват от индивидите, т.е. той несъзнателно изказва идеята, че стопанските субекти не са рационални.³

По същество отправените критики към теорията за очакваната стойност имат чисто поведенчески характер. Във връзка с това през 1738 г. Даниел Бернули, братовчед на Николас Бернули, публикува доклад при Петербургската академия на науките, в който твърди, че индивидите вземат решения не на базата на очакваната стойност, а на очакваната полезност. Сумата пари в абсолютно изражение не е от значение, а полезността, която тя носи за отделния индивид – например една и съща спечелена сума би имала по-висока полезност за бедния, отколкото за богатия. Отчитайки субективната мотивация на всеки отделен индивид и субективната му полезност от вземането на решение в условията на риск, Даниел Бернули извежда принципа за намаляващата пределна полезност на богатството, а неговата теория на решенията се превръща в

³ Идеята за подценяване на ниските вероятности съвпада с вижданията в теорията на перспективите на Канеман и Тверски, които развиват поведенческа алтернатива на теорията на очакваната полезност (вж. Illiashenko, 2017, p. 32).

основна при изучаването на рационалните решения. Той е и първият учен в исторически план, който предлага математически модел за количественото определяне на субективната полезност на парите.

Преди да бъде формулирана теорията на решенията, учените са смятали, че хората оценяват рисковете според очакваната им стойност. Даниел Бернули обаче показва, че това не е така – повечето хора избягват възможността да получат най-нисък резултат (риска). Според него те биха избрали сигурната алтернатива, дори когато тя им предоставя по-малка очаквана стойност, отколкото другата несигурна възможност. Така хората не оценяват изборите пред тях в парично изражение, а според субективната им психологическа полезност.⁴

Класицизъм и ранен неокласицизъм

Съвременната дискусия относно наличието или липсата на рационалност в инвеститорите намира своя първообраз още в средата на XVIII век (Pompien, 2012a, p. 24). С възникването на класическата икономическа школа изследователите започват да обръщат поглед към човешкия аспект при вземането на решения, което поставя основните на поведенческите финанси. През 1854 г. немският икономист Херман Хайнрих Госен, опирайки се на теорията за субективната полезност на Даниел Бернули, извежда своята кардинална теория на полезността. Според Госен субективната полезност на даден индивид като показател за степента на удовлетворяване на индивидуалните му потребности, получена от потреблението на определено благо, може да бъде оценена количествено чрез прилагането на мерна единица. Съгласно първия закон на Госен пределната полезност от потреблението на всяка следваща единица от дадено благо намалява, като достига нула в точката на насищане (вж. Менгов, 2010, с. 20; Узунов и др., 2003, с. 81).

Представителите на класицизма и на ранния неокласицизъм постоянно насочват своя изследователски фокус към емоционалните състояния и познавателните способности на индивида. Тяхната представа за човешката природа е относително сложна и често повлияна от науката за психологията. Важно е да се подчертае, че от днешна гледна точка тези психологически възгледи на класиците (вкл. и на Адам Смит), които са описани директно или се съдържат косвено в техните творби, са неправилно разбрани или интерпретирани в светлината на неокласиката. Така в настоящето се стига до погрешното възприятие, че класиците са имали опростена представа за същността на човека, който винаги преследва личния си интерес в абсолютно тесен смисъл (Angner & Loewenstein, 2012).

Според Адам Смит и неговата книга „Теория на моралните чувства“ (1759) всеки човек притежава присъщ морален компас, заместващ концепции като

⁴ Склонността към избягване на риска се обяснява с намаляващата пределна полезност на парите при тяхното нарастване (вж. Канеман, 2012, с. 354).

логика и закони. Представата за съвършено рационален субект обаче никога не намира място в разработките му. За разлика от „Богатството на народите“ (1776), където стопанското поведение на индивидите се описва като подчинено на егоизма, в „Теория на моралните чувства“ то е моделирано като подвластно на съревнованието между емоции (гняв, страх, нагон, глад) и безпристрастност, която би могла да надделее над чувствата. Въпреки дългогодишния дебат дали двете творби на Адам Смит си противоречат, или се допълват, модерните привърженици на неговия труд твърдят, че внимателният прочит на творчеството му убеждава в липсата на всякакво противопоставяне (Ashraf, et al., 2005, p. 131).

Angner и Loewenstein (2012) цитират откъс от „Теория на моралните чувства“, където Смит твърди, че независимо от степента на егоизъм на даден индивид в човешката природа се съдържа потребността от това околните също да се радват на сполука. Отделната личност не получава директни облаги от чуждия успех, а единствено удовлетворение. В допълнение те се позовават и на друг откъс от същата книга, където Смит критикува лекомислено потреблящите пари за дреболии. Според него получената полезност със сигурност не е толкова ценна, колкото бремето от извършените действия. Така Angner и Loewenstein привеждат аргументи в подкрепа на това, че Смит е вземал под внимание човешката природа и действия.

Ashraf, et al. (2005, p. 132) акцентират върху сходствата на „Теория на моралните чувства“ със съвременната психологическа и поведенческо-икономическа гледна точка, засягаща вземането на решения, което се възприема като съвкупност от два процеса – автоматичен (несъзнателен) и съзнателен. Нещо повече, един от основните принципи в теорията на перспективите на Канеман и Тверски – принципът на отвращението към загубите, може да бъде открит при Адам Смит, който заявява, че в повечето случаи болката предизвиква по-силна емоция, отколкото равното по размер щастие. Деформацията на прекалената самоувереност, основна част от емоционалните поведенчески деформации в съвременните поведенчески финанси, също намира своя първообраз в „Теория на моралните чувства“. Смит описва самонадеяността на индивидите относно техните умения, знания и способности, като подчертава, че тя води до надценяване на вероятността за генериране на печалба и подценяване на тази за реализиране на загуби. Затова хората са готови да предприемат рискови начинания (вж. Ashraf, et al., 2005, p. 134).

Адам Смит изразява и своето виждане относно обстоятелствата, които водят до появата на пазарни балони – той смята, че те се дължат на свръхтъргуване от страна на стопанските субекти. През 60-те години на XIX век Lord Overstone също дискутира какви могат да са причините за възникването на балони. Според него изменението на цените на активите води началото си от период, характеризиращ се с бездействие, който е последван от етапите на напредък, наличие на увереност, растеж, силно въннение, свръхтърговия, сътресение, натиск и стагнация. Финалната фаза на цикъла завършва отново

с бездействие. Представените схващания показват, че в миналото е съществувало добро разбиране за процеса на „надуване“ на пазарен балон (O'Hara, 2008, p. 12).

Angner и Loewenstein (2012) цитират откъс от книгата на Mark Perlman и Charles McCann от 1998 г., където авторите описват своята представа за това какъв смисъл влага Адам Смит в понятието „*homo economicus*“ („икономически човек“ или „*стопанстващ индивид*“). Според тях „икономическият човек“ на Смит е предан и честен, с ясно изразена представа, че е част от социума, поема отговорност за взетите решения и приема последиците от тях в контекста на два принципа – себичност и отзивчивост. Той цени свободата на своята воля и себеизразяването, но притежава и усещане за етика, дружелюбие и дори алтруизъм. Всичко това показва, че вижданията на Смит за човешката психология изиграват важна роля за неговите чисто икономически трудове.

Съвременникът на Смит Дейвид Хюм също е дълбоко заинтригуван от психологическите предпоставки в човешкото поведение (вж. Davis, 2003). Друг известен мислител от онова време – Джереми Бентъм, който е основоположник на теорията за утилитаризма, изследва задълбочено концепцията за икономическата полезност от гледна точка на нейните психологически изражения. Според него полезността ръководи всяко действие на стопанските субекти, тъй като предприетите решения изменят изпитваното щастие, което е от основно значение за индивидите. Тяхната цел е да максимизират общата си полезност, като Бентъм твърди, че не е възможно субектите да вземат стопански или морални решения без никаква нотка на емоция (Pompien, 2012a, p. 26).

До втората половина на XIX век икономическата теория е доминирана от класицизма и школата на Дейвид Рикардо, съгласно която ценообразуването зависи от обективни величини като технологичните разходи. За разлика от това, макар че е част от тази школа, теорията на Бентъм акцентира върху субективни фактори при определяне на обществените явления. Маржинализмът, добил популярност през втората половина на XIX век, стъпва върху идеите на Бентъм при извеждането на подхода на пределната полезност. Бентъм е привърженик на принципа на хедонизма, според който болката и удоволствието са двете величини, определящи поведението на индивидите. Той смята, че хората биха могли да бъдат дори неогоистични, ако до определена степен се интересуват от щастието на околните. Джевънс също си служи с похватите на хедонистката психология, за да изгради своята концепция за икономика. Според него индивидуалното поведение се основава на принципа за максимизиране на удовлетворението и за минимизиране на болката – главният стремеж на икономическия човек е да получи максимално удоволствие на базата на минимално вложени усилия (вж. Angner & Loewenstein, 2012).

Както за Бентъм, така и за неговите последователи – Джевънс, Валрас и Еджуърт, смятани за основоположници на идеята за „човеците на икономиката“, понятието за полезност е тясно свързано с психологически и физиологични фактори – тя измерва субективно изпитваното от индивидите щастие, а

не степента, до която е постигната определена цел (вж. Lewin, 1996, p. 1297), т.е за тях полезността има чисто психологически измерения.

В същото време не бива да се пренебрегне фактът, че маргиналистите моделират математически теорията за полезността, извеждайки я като експлицитна величина. Те черпят вдъхновение от точните науки и формализират понятията „обща полезност“, „пределна полезност“ и „потребление“ по аналогия с понятия от физиката – съответно „енергия“, „сила“ и „позиция“. Според класическия икономист Джон Стюарт Мил субективизмът не е подходяща теория за количествен анализ за разлика от понятията „цена“ и „количество“, които са фактически измерими величини (Illiasenko, 2017, p. 32).

Важно е да се отбележи и икономиката на благосъстоянието, водеща своето начало от трудовете на Артър Сесил Пигу, който е убеден утилитарианец. Ранните неокласици като Пигу смятат, че благосъстоянието (полезността) е сумарна величина от полезността на отделните индивиди в обществото. Така принципите на хедонистката психология оказват огромно въздействие върху изследователския икономически инструментариум, базиран върху метода на интроспекцията (индивиди, които споделят изпитваните от тях чувства, мисли и нагласи).

Интроспекцията се използва като аргумент и в други обществени и поведенчески науки (вж. Angner & Loewenstein, 2012). Според Mandler (1999, p. 76-78) позовавайки се на хедонистката психология, ранните неокласически икономисти определят поведението на субектите както като рационално, така и понякога като нерационално. Според хедонизма всеки индивид би избрал онази алтернатива, при която балансът между удоволствието и болката ще бъде най-голям в полза на щастието – с други думи, хората претеглят възможните последствия от вземаните от тях решения през призмата на полезността и болката. Хедонистите доказват също, че предположенията за пълнота и транзитивност на предпочитанията, както и изпъкналостта на кривите на безразличие към центъра на координатната система, са верни. Същевременно хедонистичната предпоставка, че стопанските субекти обмислят вземаните от тях решения през призмата на удоволствието и болката, позволява да се дефинира понятието за нерационално или неправилно поведение. Обяснението за неправилно поведение може да е например, че то се дължи на неточна преценка за възможното удоволствие от определено действие. Друга обосновка би могла да бъде намерена в проблемите, възникващи, ако се вземе под внимание полезност, която ще се получи чак в бъдещ период. Така според ранните неокласически икономисти стопанските субекти обикновено спазват предпоставките за пълнота и транзитивност на своите предпочитания, но понякога биха могли да действат нерационално.

В обобщение може да се каже, че класическата и ранната неокласическа икономическа школа съдържат препратки към психологията, което означава, че е те приемат възможността човешкото поведение да се отклонява от представата за съвършена рационалност.

Неокласицизъм

Въпреки психологическите елементи в икономическите теории от ранния период на неокласицизма в края на XIX век напредъкът в точните науки като физика и химия допринася за популяризирането на механичните закони, които започват да се прилагат и в теорията за вземането на решения и стопанското взаимодействие. Повлияни от тези изменения, Джевънс, а по-късно и Еджуърт преосмислят своите виждания за полезността, като опростяват съществено представата за сложната човешка природа и за необходимостта от психологически предпоставки (вж. Illiashenko, 2017, p. 33).

Все пак трябва да се подчертае, че следвоенната неокласическа икономическа теория не отхвърля разбирането, че емоционални и душевни фактори като удоволствие и болка могат да окажат влияние върху хората и върху техните действия. Представителите на това икономическо учение обаче игнорират подобни фактори, като заявяват, че те са извън обхвата на икономиката. Разликата между ранните неокласически икономисти и следвоенните изследователи по отношение на транзитивността на предпочитанията е, че първите разглеждат поведението на субектите от психологическа гледна точка и на тази база извеждат заключения, а вторите приемат транзитивността като аксиома (вж. Mandler, 1999, p. 5). Последното заляга в основата на ординалния подход при анализа на полезността, при който се приема, че даден индивид предпочита благото X пред Y, без да се използва мерна единица за полезност – тя е просто индекс, без да има отношение към психологически и емоционални фактори⁵. От методологична гледна точка ординалният подход към полезността изучава предпочитанията на индивидите на базата на данни за покупко-продажби.

Освен това следвоенните неокласически икономисти опростяват предпоставките за наличие на ефективност по Парето, тъй като според тях в реалния живот само малък брой икономически политики биха могли да представляват същинско подобрение на благосъстоянието по Парето според оригиналните (класическите) допускания (вж. Mandler, 1999, p. 6). Така, за да се постигне висока прогностична стойност на неокласическите аналитични модели, са пренебрегнати всякакви класически препратки към хедонизма и психологията на човека. Следвоенните неокласически икономисти пренебрегват въпроса как се формират предпочитанията, но в същото време не предоставят никаква теоретична обосновка на своите предположения – те извеждат предпочитанията на индивида под формата на аксиоми. Поради това неокласическата икономическа теория не разполага с аналитичен апарат, на базата на който да бъде обяснено нерационално поведение (вж. Angner & Loewenstein, 2012). Тя обяснява стопанската дейност като съвкупност от хомогенното и едновременното поведение на стопанските субекти, всеки от които се стреми да макси-

⁵ За повече информация относно неокласическата теория за вземането на решения на von Neumann и Morgenstern от 1944 г. вж. Недев (2018), където са представени концептуалните различия между традиционните и поведенческите финанси.

мизира пределните си приходи. Така чрез моделиране на поведението на индивидите като „човеци на икономиката“ неокласическата школа се отделя от психологията, което ѝ позволява да формализира математически поведението на всеки стопански субект (вж. Иванчев, 2013, с. 57).

За основоположник на школата на бихевиоризма в психологията се смята Джон Бродъс Уотсън и статията му от 1913 г. „Психологията, както я вижда бихевиористът“ („Psychology as the Behaviorist Views It“). Неговото ново философско виждане за психологията предизвиква бурни реакции, вариращи от възторг до шок. Според бихевиоризма изследователските методи в психологията трябва да бъдат обективни и да се фокусират единствено върху външните прояви на човешкото поведение и действия. Бихевиористите отхвърлят самоанализа (анализ на съзнанието на индивиди, които са до голяма степен вменяеми и могат да разбират и да боравят с езикова реч). Според тях тези хора са обучавани да извършват самоанализ и да описват своите душевни усещания, като използват конкретно заучена терминология. Бихевиористите се фокусират върху поведението, като се интересуват единствено от неговите външни проявления и от реакциите на индивидите в определени ситуации, а не от техните мисли, схващания, желания, планове и намерения. Уотсън е убеден, че изучаването на съзнанието е невъзможно, а опитите за това само възпрепятстват напредъка в психологическите теории.⁶

Бихевиоризмът оказва голямо въздействие върху икономическите изследвания от следвоенния неокласически период⁷ – те започват да изключват изцяло влиянието на психологическите елементи, като отхвърлят необходимостта да се вземат под внимание душевните фактори. Основните предпоставки, които вдъхновяват следвоенните неокласици, са позитивизмът във философията, бихевиоризмът в психологията и операционализмът във физиката (вж. Angner & Loewenstein, 2012). Следвоенният неокласицизъм често е наричан „ординализъм“, тъй като понятието за полезност и връзката на икономиката с психологията чрез хедонизма са заменени от понятието „предпочитание“. Целта на изследователите е да повишат прогнозната способност на своите теории, използвайки тесен методологичен апарат. Те приемат, че различните блага имат различна пригодност, значимост и използваемост за субектите, които в дадена ситуация на базата на своите предпочитания ще изберат едно благо пред другото или едно приложение на самото благо пред друго.

Още от самото ѝ представяне концепцията за „човека на икономиката“ предизвиква дебат относно понятията „съвършена рационалност“ и „абсолютен егоизъм“ на индивидите, както и относно притежаваната от тях информация

⁶ Някои учени твърдят, че Уотсън всъщност не ограничава психологията, а разширява обектите на нейното изследване, като я прилага към деца и други невербални индивиди, както и към животни и хора с умствени увреждания. Така бихевиоризмът може да бъде оприличен на абсолютно обективен експериментален клон на природна наука (вж. Malone, 2017).

⁷ Преходът между ранен и следвоенен неокласицизъм обхваща около 20 години – от средата на 30-те до средата на 50-те години на XX век.

за пазара. Във връзка с това Торстен Веблен и Джон Мейнард Кейнс предлагат концепцията за ограничената рационалност. Те смятат, че нито един човек не може да разполага с цялата налична информация или постоянно да спазва аксиомите на пълнотата, транзитивността, непрекъснатостта и независимостта при преследване на своите потребителски предпочитания с цел максимизиране на очакваната полезност. Ето защо според тях индивидите не са напълно рационални и са подвластни както на ограниченото знание за света, с което разполагат, така и на когнитивните деформации, които до голяма степен определят процеса по вземане на решение (вж. Rompian, 2012a, p. 27).

В резултат от това, че неокласическата икономика до голяма степен пренебрегва психологическите предпоставки на човешкото поведение, в средата на миналото столетие все по-голяма тежест започва да придобива експерименталната икономика, поставяща под въпрос принципите на рационалността, с което се полагат основите на поведенческата икономика като наука. В същото време с възникването на когнитивната психология като учение за процесите в ума, определящи човешкото поведение, се поставя началото на поведенческите финанси (вж. Rompian, 2012a, p. 31).

*

Проследявайки генезиса и еволюцията на поведенческата икономическа и финансова мисъл във времето, се вижда, че макар и сравнително ново направление в икономическата наука, те заемат важно място в развитието и усъвършенстването на икономическата теория и практика чрез приноса си, изразяващ се в по-задълбоченото отчитане на фактичното поведение на стопанските субекти. Това се потвърждава и от факта, че Нобеловата награда в областта на икономическите науки през 2017 г. е присъдена на Ричард Талер, чиито трудове от 70-те години на XX век са основополагащи за поведенческата икономика.

Използвана литература:

Златинов, Д. (2012). Отвъд финансовата криза от 2008 г.: макроикономически предпоставки за развитието на системна криза в световен мащаб. В: *Икономически измерения и социални последици на глобалната криза (Доклади от конференцията на Факултета за икономически и социални науки, посветена на 50-годишнината на Пловдивския университет „Паисий Хилендарски“)*. Пловдив: УИ „Паисий Хилендарски“, с. 69-83.

Иванчев, Б. (2013). *Всеки може да инвестира успешно, ако избегне илюзиите и ирационалното поведение*. С.: „Изток-Запад“.

Канеман, Д. (2012). *Мисленето*. С.: „Изток-Запад“ [Kahneman, D. (2011). *Thinking, Fast and Slow*. New York: Macmillan].

Менгов, Г. (2010). *Вземане на решения при риск и неопределеност*. С.: „Жанет“.

Недев, Б. (2018). Традиционни или поведенчески финанси? *Икономическа мисъл*, N 3, с. 113-134.

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.

Узунов, А., С. Лисев, Л. Тошков, Т. Конджов, Т. Попов, Р. Русинова (2003). *Микроикономика*. Второ издание. С.: „ГорексПрес“.

Angner, E., G. F. Loewenstein (2012). Behavioral Economics. In: *Mäki, U. (ed.). Handbook of the philosophy of science: Philosophy of economic*. Amsterdam: Elsevier, p. 641-690.

Ashraf, N., C. F. Camerer, G. Loewenstein (2005). Adam Smith, Behavioral Economist. *Journal of Economic Perspectives*, 19(3), p. 131-145.

Baker, K. H., J. R. Nofsinger (2010). *Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets*. Hoboken: John Wiley & Sons Inc.

Brunnermeier, M., I. Schnabel (2016). Bubbles and Central Banks. In: *Bordo, M., Ø. Eitrheim, M. Flandreau & J. Qvigstad (eds.). Central Banks at a Crossroads: What Can We Learn from History? (Studies in Macroeconomic History)*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 493-562.

Carruthers, B. G. (2001). Famous First Bubbles: The Fundamentals of Early Manias by Peter M. Garber. *Business History Review*, 75(1), p. 230-232.

Copur, Z. (2015). *Handbook of Research on Behavioral Finance and Investment Strategies: Decision Making in the Financial Industry*. Hershey: Business Science Reference.

Davis, G. F. (2003). Philosophical Psychology and Economic Psychology in David Hume and Adam Smith. *History of Political Economy*, 35(2), p. 369-304.

Garber, P. M. (2000). *Famous First Bubbles: The Fundamentals of Early Manias*. Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology.

Illiashenko, P. (2017). Behavioral Finance: History and Foundations. *Visnyk of the National Bank of Ukraine*, March, p. 28-54.

Lewin, S. B. (1996). Economics and Psychology: Lessons for Our Own Day from the Early Twentieth Century. *Journal of Economic Literature*, 34, p. 1293-1323.

Malone, J. C. (2017). *John B. Watson*. In: *Vonk, J., T. Shackelford (eds.). Encyclopedia of Animal Cognition and Behavior. Living Edition*. Cham: Springer.

Mandler, M. (1999). *Dilemmas in Economic Theory: Persisting Foundational Problems of Microeconomics*. New York: Oxford University Press.

Moen, J. R., E. W. Tallman (2015). *The Panic of 1907* [Online]. Available from: https://www.federalreservehistory.org/essays/panic_of_1907. [Accessed: 27 February 2019].

O'Hara, M. (2008). Bubbles: Some Perspectives (and Loose Talk) from History. *The Review of Financial Studies*, 21(1), p. 11-17.

Paul, H. J. (2011). *The South Sea Bubble: An economic history of its origins and consequences*. 1st ed. New York: Routledge - Taylor & Francis Group.

Pompian, M. M. (2012a). *Behavioral Finance and Wealth Management: How to build investment strategies that account for investor biases*. 2nd edition. Hoboken: John Wiley & Sons Inc.

Pompian, M. M. (2012b). *Behavioral Finance and Investor Types: Managing Behavior to Make Better Investment Decisions*. Hoboken: John Wiley & Sons, Inc.

Widger, C., D. Crosby (2014). *Personal Benchmark: Integrating Behavioral Finance and Investment Management*. Hoboken: John Wiley & Sons Inc.

Zlatinov, D. (2017). Effects of Business Cycle on Private Consumption in Bulgaria during the Global Financial and Economic Crisis. *Economic Studies Journal*, N 4, p. 91-107.

Zlatinov, D. (2018). Which are the Winners and Losers at Corporate Level in the Recent Economic Crisis in Bulgaria? *Etudes balkaniques/Académie bulgare des sciences, Institut d'études balkaniques*, LIV(4), p. 640-652.

7.03.2019 г.

Д-р Тодор Брънзов*, доц. д-р Красимира Иванова**

НАМАЛЯВАНЕ НА РИСКА ПРИ ОПТИМИЗАЦИЯТА НА БИЗНЕС ПРОЦЕСИ ЧРЕЗ КРАУДСОРСИНГ¹

Описан е оригинален подход, който може да бъде използван при анализа и оценката за приложимост на концепцията за краудсорсинг при оптимизирането на бизнес процеси в организациите. Подходът е базиран на използването на стандартизирани техники от концептуалното моделиране в информатиката и на моделирането на бизнес процеси в науката за управление. Основна цел е намаляването на специфичните рискове, свързани с липсата на общоприета универсална дефиниция и класификация на различните варианти на явлениято краудсорсинг. Изложени са основните елементи на подхода, теоретичните основи, на които той се базира, и са представени три примера, илюстриращи приложението му.²

JEL: D26; L86; D85

Ключови думи: краудсорсинг; виртуална общност; моделиране на бизнес процеси

Понятието „краудсорсинг“ обхваща сродна група от бизнес практики, описващи изнасянето на функция или извършването на определена дейност извън границите на организацията чрез отправена публична покана за изпълнение. Всеки от получателите на поканата може да се включи в осъществяването на дейността, като при добре формулирана покана и задача организациите могат да получат много добра възвръщаемост от вложените ресурси.

Явлението е описано в широки граници за пръв път от Хауи (Howe, 2006). Ранните изследвания са интердисциплинарни – от областите на информатиката, икономиката и социологията, и се съсредоточават върху извличане на ключовите общи характеристики, моделите на работа на различни софтуерни платформи и изследване на ползите от приложението на краудсорсинг практиките. Сайтове като Amazon Mechanical Turk осигуряват на организациите достъп

* Институт по математика и информатика при БАН, todor.branzov@gmail.com

** Институт по математика и информатика при БАН, kivanova@math.bas.bg

¹ Разработката е резултат от изследвания, финансирани от БАН по програма за подпомагане на млади учени и докторанти, договор ДФНП-17-83/28.07.2017 г.

² Todor Branzov, PhD, Assoc. Prof. Krassimira Ivanova, PhD. REDUCING RISK IN THE OPTIMIZATION OF BUSINESS PROCESSES THROUGH CROWDSOURCING. *Summary:* An original approach is described that can be used in the analysis and assessment of the applicability of the concept of crowdsourcing during the optimization of business processes in organizations. The approach is based on the application of standardized techniques in conceptual modeling used in computer science and on the business process modeling used in management science. The main objective is to reduce the specific risks associated with the lack of a universally accepted universal definition and classification of the different variants of the phenomenon of crowdsourcing. The main elements of the approach and the theoretical foundations on which it is based are presented, and three examples are given in order to illustrate its application. *Keywords:* crowdsourcing; virtual community; business process modeling.

до ресурсите на събрана „тълпа“ от регистрирани потребители, като посредничат в стъпките на процес, завършващ със създаването на някакъв полезен за организацията резултат (вж. Buhrmester et al., 2011).

Едно от ранните изследвания на ползите от практическото приложение в бизнеса на краудсорсинг модела – изнасянето на т. нар. микрозадачи към тълпата, е направено от Китър (Kittur, et al., 2008). Микрозадачите са дефинирани като задачи, които се решават за много кратко време, често по-малко от минута. Ключово за решаването на микрозадачите е участието на човешки интелект и умения – спецификата им ги прави сложни за решаване само с помощта на софтуер. Резултатите от множество микрозадачи се интегрират за решаване на по-сложни задачи, които на свой ред се изпълняват за уреждане на определен комплексен проблем. Китър и неговите съавтори проучват посочената специализирана платформа за изнасяне на задачи към „тълпата“ – Amazon Mechanical Turk, която към 2018 г. все още има най-широко приложение. Те изследват конкретно използването на платформата за събиране на обратна информация от предварителни тестове на софтуерни продукти от потребители и откриват много голямо съвпадение между резултатите, получени при статистически анализ на отговори от „тълпата“, и резултати, които са получени като експертно мнение. Икономическият смисъл е, че цената в първия случай е значително по-ниска, отколкото във втория.

Отново в търсене на икономическата полза от краудсорсинга Пьотц и Шрайер анализират примери за приложимостта на модела при събирането на идеи за дизайн на нови продукти, като целта е да се провери качеството на резултатите, произведени от „тълпата“, спрямо осигурените от професионалисти в областта (Poetz, Schreier, 2012). Изследвайки практики, прилагани от компании като „Dell“, „Threadless“, „Boeing“, „Adidas“, авторите достигат до извода, че макар и средното качество на идеите, създадени от „тълпата“, да е несравнимо с това на генерираните от професионалисти, големият брой идеи, подадени от нея (в някои от случаите той надхвърля 10 хил.), гарантира наличието на няколко, които са на професионално ниво, а разходите за добиването им са значително по-ниски.

Проучвания от последното десетилетие влагат все по-широк и по-дълбок смисъл в понятието „краудсорсинг“, като го разглеждат абстрактно и без да го обвързват с определени платформи или информационни и комуникационни технологии (ИКТ). Явлението постепенно се обвързва теоретично с концепции като социален капитал (Prpic, Shukla, 2013; Brabham, 2008), с теорията за слабите връзки (Simula, Ahola, 2014), с виртуални общности и др.

В резултат от изследователската дейност към сегашния момент има над 20 варианта на краудсорсинг, като продължават да се появяват нови. Някои съвременни автори дори класифицират като краудсорсинг по-стари модели и практики, например гражданска наука, модела на отворения код, практиката на дизайн с участието на потребителите, което не се приема от други учени (Brabham, 2008). Тази несигурност, породена от размиването на

терминологията, създава риск от неточни изводи при механично отнасяне на резултати, получени за една или няколко вариации на краудсорсинга, към други вариации или сходни модели, прекласифицирани като краудсорсинг. От гледна точка на бизнеса липсата на стандартизация поражда допълнителни специфични рискове пред организациите при избора на практиката на краудсорсинга за оптимизирането на съществуващи или при въвеждането на нови бизнес процеси.

За да илюстрираме по-ясно естеството и важността на проблема, ще използваме две двойки примери. Продуктът Google Recaptcha се разглежда от редица автори (Leimeister, 2012; Brabham, 2008; Doan, 2011) като класически пример за приложение на краудсорсинг модела. Той предоставя като резултат на компанията асистирано от хора обучение на изкуствен интелект за разпознаване на изображения, като целият процес е напълно автоматичен и се основава на много голямо множество от еднакви и прости действия, извършени от анонимни членове на „тълпата“. Друг популярен продукт, също разглеждан като резултат от краудсорсинг, е свободната енциклопедия Wikipedia. Тук обаче процесът не е автоматичен, действията, както и резултатът от тях не са еднотипни – напротив, от индивидите в „тълпата“ се очаква наличие на талант в определени области, творчество, а често и експертни познания. Изследване на Вагнер и Мержак показва, че по-голямата част от съдържанието в Wikipedia се дължи на едва 4% силно ангажирани „уикипедианци“, които поддържат и развиват отношенията помежду си по най-различни начини, вкл. срещи на живо и конференции (Wagner, Majchrzak, 2007). В този смисъл Wikipedia представлява по-скоро хибрид между модела на софтуера на отворения код и краудсорсинг модела, отколкото чист представител на един от двата.

Подобни изводи могат да бъдат направени и при сравнение на цитираните изследвания на Китър и Пьотц-Щаер – макар и двете да потвърждават икономическата полза от краудсорсинг подхода, едното гради резултатите си върху система, позволяваща прехвърлянето на „микрозадачи“, които изискват техническо изпълнение на еднотипни дейности от „тълпата“, а другото – върху система, даваща възможност за събиране на разнообразни по вид и характер идеи, описани в доста свободна форма.

Макар и да са варианти на едно и също явление, в посочените примери важни механизми като мотивиращите фактори за награждаване на участниците/изпълнителите на дейности, са различни. Разликата може да бъде толкова сериозна, че етикетването и внедряването на „краудсорсинг“ практики в бизнеса, без да се отчитат специфичните особености на различните варианти и без задълбочен анализ на бизнес проблема, който трябва да бъде решен или чието решение да бъде оптимизирано, съдържа рискове от сериозни загуби на ефективност.

Една от първите разработки, които се опитват да намерят отговор на проблема със смесването и механичното приписване на резултати, получени за различни варианти на подхода, е на Естел-Аролас (Estellés-Arolas, González-

Ladrón-de-Guevara, 2012). В нея е направен опит да се създаде универсална интегрална дефиниция на краудсорсинга – описание от над 140 думи, обхващащо съществуващите тогава варианти на краудсорсинга, но доколкото шест години по-късно се появяват нови варианти, е необходимо тя да бъде допълнена. Сакстън и неговите съавтори подхождат към проблема по-различно, като предлагат една абстрактна и по-обща дефиниция, която съдържа таксономия на вариантите на краудсорсинга, изградена на базата на анализ на публикации в областта по онова време (Saxton et al., 2013). Вариантите са съпроводени от словесни описания на основните характеристики.

Нашето изследване продължава разработката на екипа на Сакстън, като целта е да предостави на учените и на практиците алтернативен метод за анализ на характеристиките на различните варианти на краудсорсинга, основан на техники и практики, които се прилагат в анализа и оптимизацията на бизнес процеси и в метода на концептуалното моделиране в информатиката.

Ние предлагаме отказ от опитите за формулиране на универсално описание в полза на създаване на отделни двойки от словесни описания и визуален модел на процеса за „базовия“ вариант на Хауи и всеки вариант на краудсорсинга, описан след това. По този начин изследователите могат да направят анализ и сравнение на основните характеристики на две или повече от вариациите, да установят приликите и разликите и да използват описанията според съответните нужди на изследванията. Специалистите по бизнес анализ пък могат да използват описанията като вход в цикъла на оптимизиране на бизнес процеси в организацията и евентуално да постигнат успешна оптимизация чрез внедряването на подходящата вариация на краудсорсинг модела. Според нас изложеният подход би намалил и дори би елиминирал някои от рисковете, свързани с внедряването на краудсорсинг практики в бизнеса.

Теоретични основи, описание и елементи на подхода

Една от теоретичните основи на подхода е методът на концептуалното моделиране в информатиката, прилаган широко в практиката като част от дисциплината за определяне на изискванията към софтуерните системи. Корените на метода могат да се намерят още през 1960-1970 г., но терминът добива популярност в индустрията след доклад от 1982 г. на няколко работни групи в Световната организация по стандартизация (ISO), които работят по проблема с уеднаквяването на терминологията при базите данни (вж. Jardine, 1984). В съвременното си развитие техниките от метода на концептуално моделиране позволяват създаването на независими от информационните технологии абстрактни модели на проблеми и описание на стратегии за решаването им (Roussopoulos, Karagiannis, 2009). Концептуалният модел е един от инструментите, които дават възможност при проектирането на софтуерни системи да се използват експертните знания на специалисти в области, различни от информатика. При създаването на концептуални модели в съответна проблемна област обикновено се използва терминологията, специфична за нея, така че

описанията да са разбираеми за специалистите в областта. Въпреки че този метод не изисква никакъв конкретен инструмент за моделиране, прилагането му обикновено е свързано със стандартизирани и формализирани набори от диаграми или символи, за да бъдат описани основните характеристики и параметри на дадена концепция, както и начинът, по който те се интегрират в системата, предлагаща решение на съответния проблем (Olivé, 2007).

Друга теоретична основа е методът за моделиране на бизнес процеси в науката за управление. Този метод способства за създаването на описателен модел на даден процес, който е свързан с получаването на желан от организацията резултат (Becker et al., 2000). Целта е моделът да позволи анализирането, подобряването и евентуално автоматизирането на съответния процес.

Изхождайки от тези две основи, предлагаме подход за описване и анализ на вариантите на краудсорсинга, базиран на два основни елемента:

- словесно описание, извлечено от публикации или други източници;
- визуален модел, създаден с помощта на инструменти, възприети като индустриален стандарт.

Двата елемента се анализират паралелно и едновременно, като на базата на този анализ се изготвят артефакти (доклади, архитектура, диаграма на бизнес процес и др.), които служат за целите на оптимизиране на решенията на бизнес проблеми или за подкрепа на резултати от изследвания в областта на краудсорсинга.

От гледна точка на изследователите в областта създадените двойки помагат по-ясно да бъдат разбрани връзките и релевантността на твърдения за даден вариант на краудсорсинга към друг или други варианти.

От перспективата на експертите по анализ на бизнес процеси двойките описания служат като основа на аргументацията за оптимизация на процеси или директно при моделиране на оптимизация – например чрез замяна на елементи от вече моделиран бизнес процес или чрез поставяне на модел на краудсорсинг вариация като подпроцес.

Примери за създаване на описателните елементи

Подходът е технологично независим от инструментите за визуално моделиране и позволява използването на произволен инструментариум. Все пак, за да може да се илюстрира с конкретни примери, е необходимо да се избере определен набор инструменти.³ Като водещи съответно за концептуално моделиране и за моделиране на бизнес процеси могат да бъдат определени

³ Стандартизирани инструменти за моделиране на бизнес процеси и за концептуално моделиране са разработвани от различни компании и работни групи, но пълният преглед на всички е извън обхвата на нашето изследване, защото не смятаме, че ще добави особена стойност към него спрямо поставената цел.

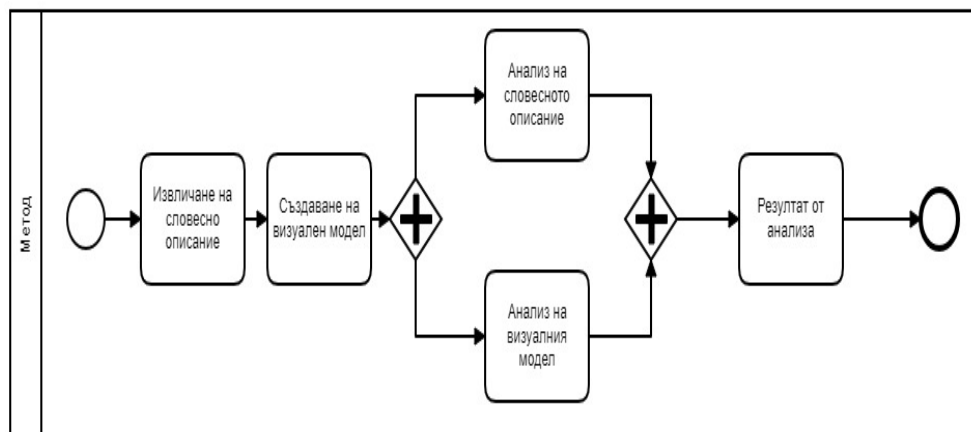
два инструментариума – Unified Modeling Language (UML) и Business Process Model and Notation (BPMN). UML е създаден в края на 90-те години на XX век като инструмент за моделиране на софтуерни системи, формирани в рамката на парадигмата за обектно ориентирано програмиране, но се оказва достатъчно мощен и бързо е възприет като индустриален стандарт за моделиране на софтуерни системи изобщо (Fowler, 2004).

Макар че UML е по-богат и може да бъде използван за универсални цели, BPMN има ключово предимство, поради което примерите тук са създадени с него. По замисъл този инструментариум е специализиран за моделиране на бизнес процеси и е предназначен да бъде разбираем едновременно за специалисти по моделиране, ръководители и експерти с икономическо образование (Chinosi, Trombetta, 2012). Описанията в BPMN се правят чрез диаграми, състоящи се от набор от стандартизирани примитиви, като са налични свободно достъпни софтуерни продукти, които позволяват създаването на тези диаграми и съхраняването им във вид на стандартни файлове - изображения. Друго ключово предимство на BPMN е наличието на специализирани софтуери, които могат да асимилират файловете и да произведат симулация на описания процес, която допълнително да улесни анализа.

На фиг. 1 е показана диаграма на предложения подход, като по този начин се демонстрира моделирането с помощта на BPMN. На схемата са видими основните стъпки в процеса, последователността, паралелното анализиране на словесното и визуалното описание и произвеждането на резултат от анализа.

Фигура 1

Модел на подхода



За да изясним процеса на създаване на двойките словесно описание – визуален модел, ще изготвим няколко такива за някои от добре описаните и известни варианти на явлениято „краудсорсинг“.

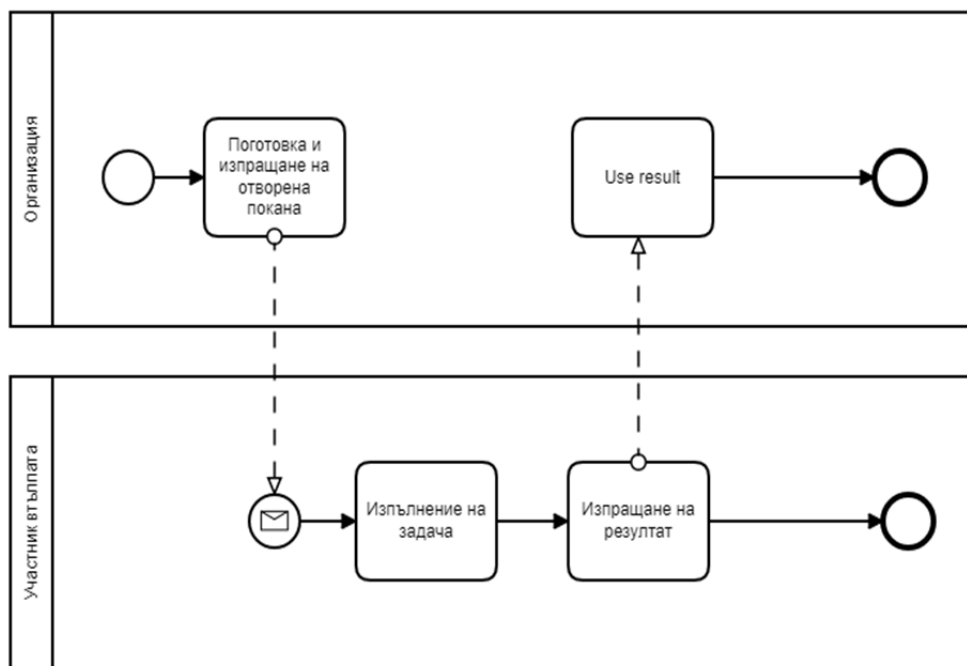
Първият конкретен пример, който ще разгледаме, е оригиналната дефиниция и описание на краудсорсинга на Хауи (Howe, 2006), както обикновено е цитирана от изследователите. Словесното описание е следното:

„...Краудсорсинг представляват действията на компания или институция, предприети за изнасяне на функции, които са изпълнявани от служители или за които е използван аутсорсинг към недефинирана (и в общия случай голяма) мрежа от хора под формата на отворена покана за участие.“

Визуалният модел, създаден с помощта на инструментите на BPMN, е представен на фиг. 2.

Фигура 2

Модел на краудсорсинга от дефиницията на Хауи



Двете роли в процеса – организацията, която изнася функции, и участникът в „тълпата“, са моделирани в два отделни пула (по терминологията на BPMN). Организацията подготвя и отправя отворена покана, в която описва задачата, която трябва да бъде изпълнена. Всеки желаещ от „тълпата“ приема поканата, извършва някакви действия, които водят до изпълнение на задачата, и изпраща резултатите към организацията, която ги приема и използва.

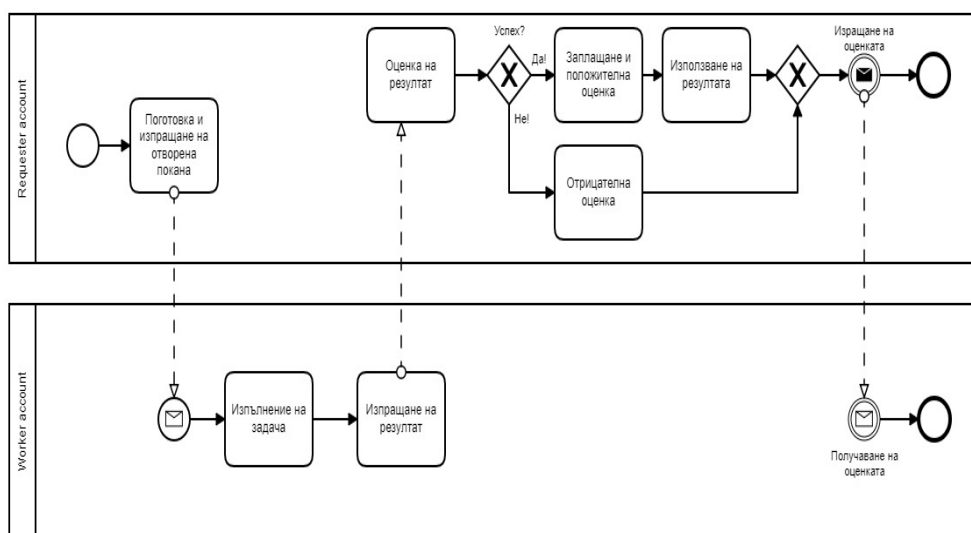
При сравнението на словесното описание и визуалния модел се вижда едно от най-силните качества на визуалните модели – конкретният модел дава

подробности за отношенията между отделните елементи, които не са налични в словесното описание. Причината за това е, че той е извлечен от анализ на значително по-голяма част от целия текст на статията на Хауи.

Вторият пример описва вариант на краудсорсинга, по начина, по който е приложен в една от най-старите платформи, внедряващи модела – Amazon Mechanical Turk. Словесно описание на функционалностите може да бъде открито и извлечено от статията на Бурмайстър (Buhrmester et al., 2011). Визуалното описание е показано на фиг. 3.

Фигура 3

Модел на краудсорсинга в Amazon Mechanical Turk



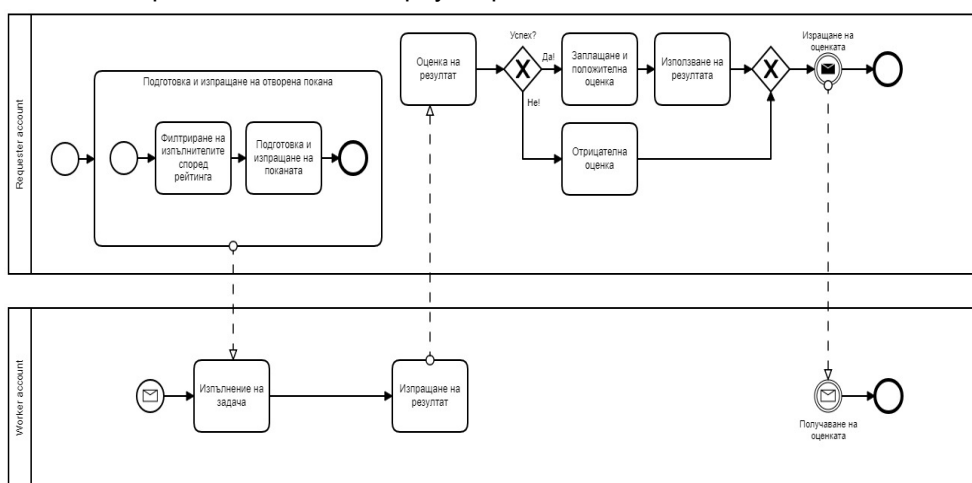
Анализът и сравнението на този визуален модел с модела на Хауи позволяват веднага да бъдат отбелязани разликите. Вижда се замяната на простата задача „Използване на резултат“ в модела на Хауи с доста сложен подпроцес, който включва последователност от задачи, свързани с оценка на получения резултат, както и двете възможни действия – приемане на резултата от страна на възложителя (т.нар. Requester Account) и положителна оценка или отхвърляне на резултата и отрицателна оценка за изпълнителя (т.нар. Worker Account). Лесно е да се забележи родството на двата модела, а освен това визуалният модел е изграден на базата на внимателен анализ на значителна част от текста на статията и позволява удобното й резюмиране.

Нека в рамките на този пример разгледаме отново модела на Amazon Mechanical Turk, но да детайлизираме един негов елемент, а именно задачата „Подготовка и изпращане на отворена покана“. Възможна причина за това от

гледна точка на експертите по анализ на бизнес процеси би била необходимостта от развитие на подсистема, обслужваща някаква част от процеса. На фиг. 4 е показано как може да бъде постигнато това. Детайлизирането на задачата дава яснота за една от причините защо възложителят може да пожелае да остави оценката на изпълнителя – при създаване на поканата платформата позволява филтриране на изпълнителите, до които тя ще достигне, според техния рейтинг.

Фигура 4

Подпроцес в модела на краудсорсинга в Amazon Mechanical Turk



Трябва да се отбележи и обратната възможност – преминаването от по-детайлното описание, съдържащо подпроцеса на филтриране, към по-обобщеното, в което той е описан с една задача. Възможна причина за това е нуждата от по-обобщен поглед върху цялата система. Тази техника демонстрира още една от силните страни на визуалните модели – възможностите за генерализиране при нужда.

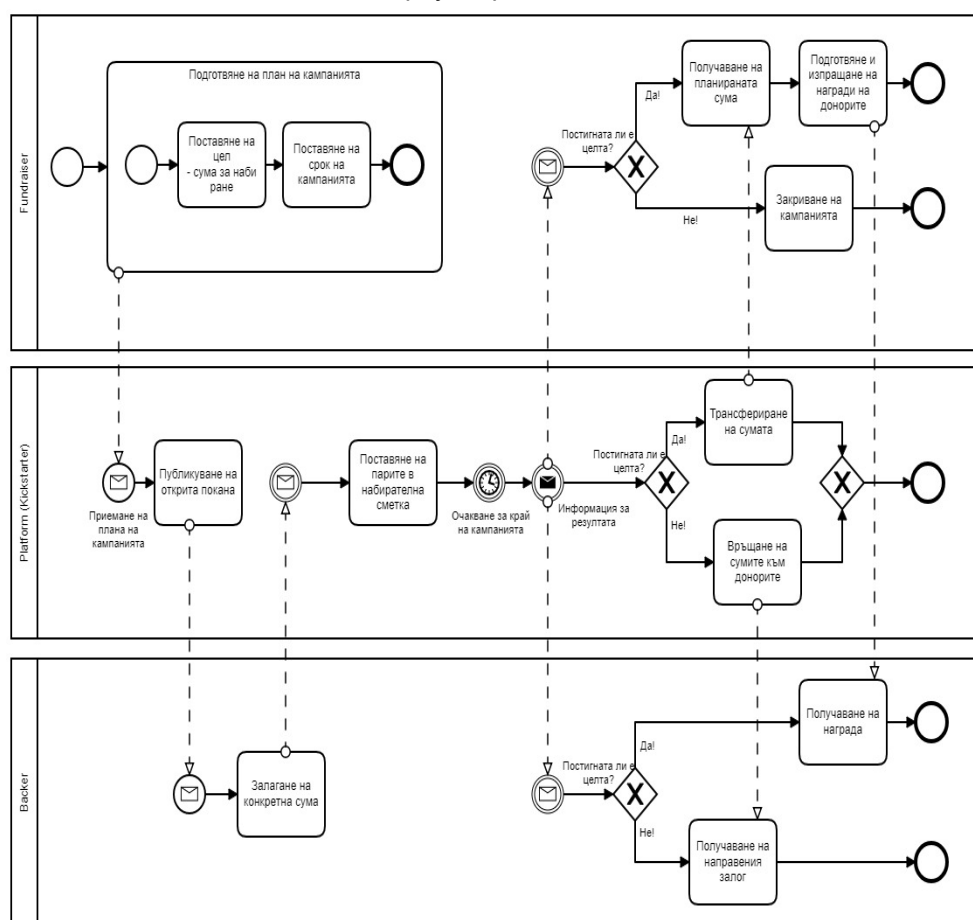
Като последен пример ще разгледаме модел на варианта на краудсорсинг, наречен „краудфъндинг“, в неговата вариация „базирана на награди“ („the reward based crowdfunding“)(Branzov, Maneva, 2014), по начина, по който е внедрена в една от основните платформи за проекти, свързани със създаването на творчески авторски продукти – Kickstarter.⁴ Словесното описание на краудфъндинг е „Провеждане на кампания по набиране на средства от широката публика чрез отворена покана за участие“ (Mollick, 2014). Това описание е твърде генерализирано, като визуалният модел позволява да се обхванат множество детайли, които не са включени в него.

⁴ <https://www.kickstarter.com/>

В предишните модели платформата, която внедрява краудсорсинг модела, е възприемана като обща среда за участниците в него. Тук е добавен отделен пул, който представлява платформата, като по този начин от среда тя се превръща в участник. Тази техника позволява да бъде моделиран съставът на услуга, която може да бъде оценена и на която да бъде съставен ценоразпис. Визуалният модел е представен на фиг. 5.

Фигура 5

Модел на краудсорсинга в Kickstarter



В модела са разкрити основните особености на този вариант. Виден е подпроцесът по подготвянето на кампанията, включващ поставяне на цел – определена сума пари, която трябва да бъде набрана в рамките на даден срок. Може ясно да се идентифицира ролята на платформата – посредник между

донорите и бенефициентите, който гарантира на донорите, че сумите остават в набирателна сметка, докато бъде набрана сумата, зададена от бенефициента, или докато изтече срокът за набиране. Вариантите за всяка от страните при всеки от двата случая са разкрити в съответните пулове – при успешно постигане на целта платформата превежда сумата на бенефициента, който предава обещаната награда на донора, а неуспех при постигането на целта води до връщане на парите на донорите.

Апробация на подхода в практиката

Изложеният подход е изпробван с добри резултати в рамките на проекта VIVA Cognita – съвместен проект на Института по математика и информатика при БАН, Съюза на математиците в България и VIVACOM. Започнал през 2014 г., основна цел на проекта е да бъде създадена платформа в уеб пространството, върху която да бъде развита виртуална общност и да бъдат провеждани разнообразни онлайн инициативи в областта на математиката и информатиката, насочени към ученици и преподаватели (Branzov, 2015).

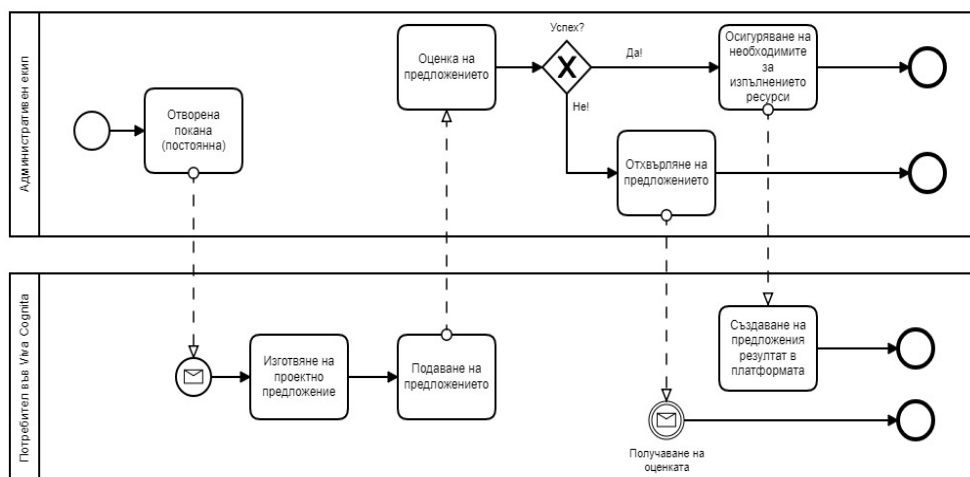
Един от бизнес проблемите, отбелязани при създаването на първоначалния вариант на проекта, беше необходимостта от набавяне на множество и разнообразни идеи за инициативи, които да могат да бъдат реализирани в платформата. Поради това като един от основните принцип при изграждането ѝ беше заложено да се създаде техническа възможност и да се осигури свобода за развитието на авторски инициативи от екипи или отделни личности. За реализацията на този принцип екипът, създаде архитектурата, изследва практиките за използване на ресурсите на виртуална общност с цел изграждане на модел на бизнес процес, който да позволи развитието на такива инициативи в общността и интегрирането им в платформата. Още в подготвителния етап при изследването на практиките беше отбелязан изложеният и тук проблем – множеството вариации на дефиниции на краудсорсинга и размиването на границите конкретно между него и модела на създаване на софтуерни продукти с отворен код, което затруднява оценката за приложимост.

За да бъде определен оптималният за конкретната цел подход, бяха изградени UML модели и бяха анализирани описанията на внедрените практики в платформите Mechanical Turk, Wikipedia, Kickstarter, както и практиките, използвани от трите най-големи организации, финансиращи и предоставящи услуги за развитието на проекти с отворен код – Linux Foundation, Apache Software Foundation, Open Source Initiative. Тъй като никой от изследваните подходи не беше оценен като оптимален, беше създаден авторски вариант – общностен подход за създаване на блага (community sourcing) (Branzov, 2017), чиято основна цел е да изгради среда, която да позволи използването на ресурсите на членовете на общността не само за генериране на идеи за образователни инициативи, но и за включването им в реализацията на тези идеи.

Визуалният модел на механизма, по който се осъществява това включване, е представен на фиг. 6.

Фигура 6

Модел на краудсорсинга във VIVA Cognita



Административният екип на платформата отправя постоянна отворена покана за изготвяне на предложение за стартиране на инициатива. Тази покана е достъпна за всички потребители на платформата, като всеки от тях може да изготви проектно предложение и да го изпрати за оценка на административния екип. Предложението се оценява, като при положителна оценка административният екип уточнява и осигурява необходимите за реализация на предложението ресурси. Ефективното и ефикасно управление на тези ресурси се извършва чрез прилагането на проектен подход, при който всяка инициатива се разглежда като проект със собствен времеви график, екип, бюджет и желан резултат. Механизмът за осигуряването на проектите с ресурси е базиран на стандартизирани услуги, като са използвани рамката ITIL и международният стандарт ISO 20000. В последната стъпка потребителите на VIVA Cognita реализират предложението и интегрират резултата в платформата. Словесният модел е подробно изложен в Branzov, 2017.

Стандартизираните метрики за успеха на уеб платформите за образование са базирани на привлечения интерес от публиката, като се смята, че колкото повече и по-дълготрайни посещения са реализирани, толкова по-голям е успехът. Два фактора дават възможност да се оцени обективно икономическият ефект от приложението на краудсорсинг вариацията в платформата – внедрена е система, която позволява събиране на данни и анализ за всяко потребителско посещение в платформата, и са развити две инициативи в платформата, които са пряко спонсирани от бюджета на проекта и се реализират без участието на „тъпата“, т.е. без да се прилага краудсорсинг моделът. По този начин може да се направи сравнение между възвръщаемостта от двата типа инициативи, като бъдат съпоставени генерираният интерес спрямо вло-

жените за това средства за един и същ период от време, за всеки от типове.

Доколкото бюджетът на платформата попада под клаузи за конфиденциалност, за да се избегне използването на конкретните стойности, бюджетът на всяка разглеждана инициатива $BInitiative_n$ е представен в относителни единици спрямо бюджета на една инициатива base, която е възприета за основа, по формулата:

$$(1) \quad BInitiative_n^t = \frac{BCurrencyInitiative_n}{BCurrencyInitiative_{base}} 100, \text{ където:}$$

$BInitiative_n^t$ е бюджетът на инициатива n за период t в относителни единици;
 $BCurrencyInitiative_{base}$ – бюджетът на инициатива, възприета за основа във валута (български лева), за целия разглеждан период t ;

$BCurrencyInitiative_n$ – бюджетът на инициатива n във валута (български лева), за целия разглеждан период t .

За да бъде коректно оценен привлеченият интерес от отделните инициативи е създадена синтетичната метрика „Коригирана цена на посещение“, която цели отчитането освен на броя на посещенията и на времетраенето на всяко от тях:

$$(2) \quad BUPgviewTW_n^t = \frac{BInitiative_n^t}{Pgview_n.TVisitAVG_n}, \text{ където:}$$

$BInitiative_n^t$ е бюджетът на инициатива n за разглеждания период t в относителни единици (1);

$Pgview_n$ – броят на разгледаните страници в секцията на инициативата за разглеждания период t ;

$TVisitAVG_n$ – средното време за престой в страниците на секцията на инициативата n в разглеждания период t , изразено като десетична дроб.

В таблицата са изложени данните за пет инициативи, проведени през периода от 1 септември 2015 г. до 1 октомври 2016 г. Инициативи И1, И2 и И3 представляват проекти по инициатива на общността, създадени по внедрения в платформата вариант на краудсорсинг модела; инициативи И4 и И5 са директно спонсорираните от бюджета и са всички инициативи, организирани по този начин.

Таблица

Стойности на метриките по инициативи

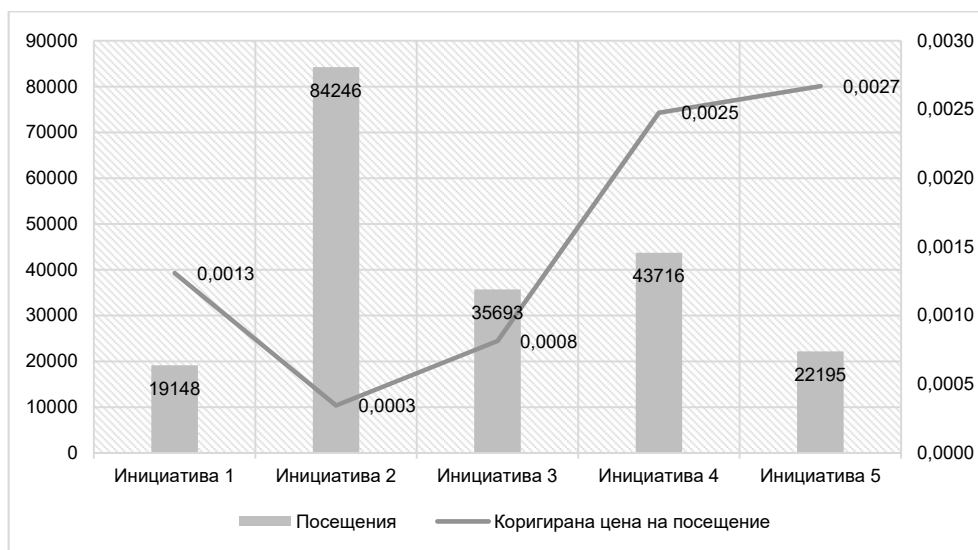
	И1	И2	И3	И4	И5
Бюджет* $BInitiative_n^t$	33	33	33	157	80
Средно време за престой $TVisitAVG_n$	1,32	1,13	1,13	1,45	1,35
Разгледани страници $Pgview_n$	19148	84246	35693	43716	22195
Синтетична метрика $BUPgviewTW_n^t$	0,0013	0,0003	0,0008	0,0025	0,0027

* При определянето на стойностите на $BInitiative_n^t$ за базова е взета инициатива 4.

Сравнението на стойностите на $BUPgviewTW_n^t$ (вж. фиг. 7, като по-ниските стойности са по-добри) показва много висока ефективност спрямо вложените средства на инициативите 1, 2 и 3 спрямо ефективността, отбелязана от инициативите 4 и 5.

Фигура 7

Коригирана цена на посещение по инициативи



Трябва да се уточни, че при сравнението са разгледани само пряко вложените средства в съответните инициативи – непреките разходи за обща поддръжка на платформата смятаме за равно разпределени между всички инициативи за периода. Важно е също да се отбележи, че освен инициативи 1, 2 и 3 през разглеждания период са реализирани още две инициативи по краудсорсинг модела. Причината да не разглеждаме резултатите от тях при анализа, е, че пряко вложените в тях средства от бюджета на платформата са нула, тъй като „тълпата“ е осигурила всичко допълнително, необходимо за реализирането им, сама и по този начин коригираната цена на посещение за тях клони към нула. Наблюдаваните резултати от внедряването на този модел са положителни от гледна точка на ефективността на използваните ресурси и са добро свидетелство за ползата от краудсорсинг модела изобщо, както и за предложения тук подход за внедряването му.

*

Демонстрираният подход съчетава графично и словесно описание и може да бъде използван за постигането на по-ясни описания на множеството варианти на краудсорсинг модела, които съществуват днес. Приложените

примери с помощта на езика за моделиране BPMN дават възможност за анализ на особеностите на отделните варианти и за евентуален избор за приложението им при оптимизирането на бизнес процеси. Макар и подходът да не изисква използването на конкретен език за моделиране, доколкото BPMN е най-широко разпространеният инструмент за моделиране на бизнес процеси, представените примери могат да бъдат прилагани директно или да бъдат развити според нуждите на специалистите по бизнес анализ.

Описанието на процеса, следван при създаването на платформата VIVA Cognita и внедряването на краудсорсинг практики в нея, може да бъде използвано като референтно в практиката за решаването на разнообразни сходни бизнес проблеми. Подходът може да намери място и при оценката за приложимост на краудсорсинг практиките, внедрени и предлагани на бизнес организации от различните платформи като стандартизирана услуга.

Създаването на моделите на вариантите на краудсорсинга изисква сериозно проучване на изследванията в областта и експертни познания. За да улесним приложението на подхода, планираме като бъдещо развитие на изследванията да подготвим и да предложим свободно достъпна библиотека от комбинации от извлечени словесни описания и модели на процеси на най-разпространените в практиката варианти на краудсорсинга, които да бъдат предоставени за използване на специалистите по бизнес анализ и на изследователската общност.

Използвана литература:

Becker, J., M., Rosemann, C. von Uthmann (2000). Guidelines of Business Process Modeling. In: van der Aalst, W., J. Desel, A. Oberweis (eds.). *Business Process Management. Lecture Notes in Computer Science, Vol 1806*. Springer. Berlin, Heidelberg.

Brabham, D. (2008). Crowdsourcing as a Model for Problem Solving. *Convergence*, 14, p. 75-90.

Branzov, T., N. Maneva (2014). Crowdfunding Business Models and Their Use in Software Product Development. In: *International scientific conference informatics in scientific knowledge 2014*. Varna.

Branzov, T. (2015). Viva Cognita: Virtual Community Software and E-Learning Software as a Framework for Building Knowledge Sharing Platform. In: *Conference Proceeding QED'14: UNESCO International Workshop: Quality of Education and Challenges in a Digitally Networked World*, p. 75-81.

Branzov, T. (2017). Community-sourcing in virtual societies. *Serdica J. Comput.*, 10, p. 263-284.

Buhrmester, M., T. Kwang, S. D. Gosling (2011). Amazon's Mechanical Turk. *Perspect. Psychol. Sci.* 6, p. 3-5.

Chinosi, M., A. Trombetta (2012). BPMN: An introduction to the standard. *Comput. Stand. Interfaces*, 34, p. 124-134.

- Doan, A., R. Ramakrishnan, A.Y. Halevy (2011). Crowdsourcing systems on the World-Wide Web. *Commun. ACM*, Vol. 54, p. 86-96.
- Estellés-Arolas, E., F. González-Ladrón-de-Guevara (2012). Towards an integrated crowdsourcing definition. *J. Inf. Sci.*, 38, p. 189-200.
- Fowler, M. (2004). *UML distilled: a brief guide to the standard object modeling language*. Boston, MA, USA: Addison-Wesley Longman Publishing Co., Inc.
- Howe, J. (2006). The Rise of Crowdsourcing. *Wired*, 14.06.
- Jardine, D. (1984). Concepts and terminology for the conceptual schema and the information base. *Comput. Stand.*, 3, p. 3-17.
- Kittur, A., H. Chi, B. Suh (2008). Crowdsourcing user studies with Mechanical Turk. *Proc. CHI 2008*, ACM Press.
- Leimeister, J. M. (2012). Crowdsourcing. *Control. Manag.*, 56, p. 388-392.
- Mollick, E. (2014). The dynamics of crowdfunding: An exploratory study. *J. Bus. Ventur.*, 29, p. 1-16.
- Olivé, A. (2007). *Conceptual Modelling of Information Systems*. Springer. Berlin, Heidelberg
- Poetz, M. K., M. Schreier (2012). The Value of Crowdsourcing: Can Users Really Compete with Professionals in Generating New Product Ideas? *J. Prod. Innov. Manag.*, 29, p. 245-256.
- Prpic, J., P. Shukla (2013). The Theory of Crowd Capital. In: 2013 46th Hawaii International Conference on System Sciences. *IEEE*, p. 3505-3514. .
- Roussopoulos, N., D. Karagiannis (2009). *Conceptual modeling: past, present and the continuum of the future*. Concept. Model. Found.
- Saxton, G. D., O. Oh, R. Kishore (2013). Rules of Crowdsourcing: Models, Issues, and Systems of Control. *Inf. Syst. Manag.*, 30, p. 2-20.
- Simula, H., T. Ahola (2014). A network perspective on idea and innovation crowdsourcing in industrial firms. *Ind. Mark. Manag.*, 43, p. 400-408.
- Wagner, C., A. Majchrzak (2007). Enabling Customer-Centricity Using Wikis and the Wiki Way. *J. Manag. Inf. Syst.*, 23, p. 17-43.

1.02. 2019 г.

Д-р Цветелина Берберова-Вълчева*

АКТУАЛНИ НОРМАТИВНИ ПРОМЕНИ И ИКОНОМИЧЕСКИ АСПЕКТИ НА ДЕИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯТА НА СОЦИАЛНИ УСЛУГИ ЗА ДЕЦА В БЪЛГАРИЯ

Проследен е процесът по деинституционализация на социалните услуги за деца. Открити са някои от икономическите му характеристики на базата на анализ на основни икономически елементи и съществуващите кадровите проблеми. Направен е нормативен преглед на промените в тази област. Целта е деинституционализацията да се осмисли като адекватен модел за грижа и отглеждане на деца. Разгледана е ролята на държавата в разбирането за детска грижа и са представени икономическите условия, при които тя се осъществява.¹

JEL: P36; I38

Ключови думи: деца; социални услуги; финансиране; законодателство

Институционализацията на грижата за деца в България продължава да бъде неразрешен въпрос, а нормативните промени и икономическите характеристики съпътстват прехода на страната ни към предоставяне на алтернативни социални грижи. Качеството на предлаганите социални услуги зависи от кадровия потенциал, а тяхната мотивация се обвързва със заплащането в сектора. Съвременните обстоятелства и сравнително новият практически опит по пътя на деинституционализация провокират изследователския интерес за проучване и анализиране на наличната информация, пряко обвързана с предоставянето на социални услуги за деца. Актуалността на проблематиката е породена от факта, че през 2010 г. стартира процесът на деинституционализация на социалните услуги, който поставя нови качествени условия в социалната сфера. Функцията и ролята на социалните дейности са обвързани с обществения интерес и извеждат на преден план потребността от нов подход към тяхното разбиране.

Научните изследвания в тази област все още са оскъдни, емпиричните данни са раздробени, а практическите анализи са недостатъчни. Тук са апроби-

* УНСС, факултет „Администрация и управление“, berberova_valcheva@abv.bg

¹ Tsvetelina Berberova-Valcheva, PhD. CURRENT LEGISLATIVE CHANGES AND ECONOMIC ASPECTS OF THE DEINSTITUTIONALISATION OF SOCIAL SERVICES FOR CHILDREN IN BULGARIA. *Summary:* The process of the deinstitutionalisation of social services for children is examined. Some of its economic features are highlighted based on an analysis of key economic elements and existing staff issues. A regulatory review of the changes in this area is made. The aim is to rationalize deinstitutionalisation as an adequate model for childcare and child rearing. The role of the state in the understanding of childcare is examined and the economic conditions under which it is carried out are presented. *Keywords:* children; social services; financing; legislation.

рани авторски проучвания, свързани с проблемите и рисковете в процеса на деинституционализация на социални услуги за деца от 0 до 3 години. Използвани са описателен, сравнителен, функционален и документален анализ. Приложени са метод на сравнение, индукция и дедукция, синтез, социологически и статистически методи за обработка на информацията. Фокусът на изследването е ограничен върху 10-годишен период, за да се открият основните черти на процеса от неговото начало през 2010 г.

Деинституционализацията и нейните аспекти

Деинституционализацията в България започва през 2000 г. в резултат от напредващия процес на подготовка на страната за членство в Европейския съюз. Стратегическите документи, които поставят началото на реформите, са Национална стратегия „Визия за деинституционализацията на децата в Република България“ (до 2025 г.) и План за действие по изпълнението ѝ, приети с Протокол № 8.2 на Министерския съвет от 24.02.2010 г.

Деинституционализацията е държавна политика, чиято цел е да се реформира системата на действащите социални услуги и да се предложат адекватни услуги за децата, семействата и цялата общност. Тя представлява планирано затваряне на институции за настаняване на децата, където те се отглеждат отделени от обществото, с неадекватни критерии на грижа и често се нарушават техните човешки права. Редица автори описват негативните ефекти от отглеждането на деца в институции (вж. например Rutter, 1998) и подчертават, че според техни наблюдения при част от децата, отглеждани по такъв начин, докато са много малки, се отчита забавено развитие (Van Ijzendoorn, Luijk, Juffer, 2008). В някои институции с ниско качество на услугата децата не могат да седят, да вървят или пък да говорят до 4-годишна възраст (Mulheir, Browne, et al., 2007, p. 32). Това налага да се извърши реформа на социалната политика, която е нужна за развитието на цялото общество.

В „Общите европейски насоки за преход от институционална грижа към грижа в общността“ от ноември 2012 г. УНИЦЕФ определя деинституционализацията като „процес на планиране, трансформиране, съкращаване и/или закриване на резидентните институции, като в същото време се създава разнообразие от други услуги за отглеждане на децата, регулирани от стандарти, основани на правата и ориентирани към резултатите“². Eurochild (2012) дефинира деинституционализацията като държавна политика и процес за реформиране на системата за алтернативна грижа.

Според нас терминът „деинституционализация“ включва процес на промяна във формата на предоставяне на социални услуги, свързан с прецизно планиране, управление и мониторинг на дейностите. Това води до законодателни реформи и променя нагласите и възприятията на обществото, насочени към благополучието на децата.

² <https://www.unicef.bg/#helpNowModal>

Деинституционализацията може да се разглежда в различни аспекти:

- От *психологическа* гледна точка тя засяга не само за децата, живеещи в институциите, но предоставя подкрепа и на самотни и на непълнолетни майки, както и на майки на деца с увреждания. Тъй като голяма част от децата не са сираци, а са изоставени от семействата си поради бедност или други причини, процесът на деинституционализация включва и дейности по превенция от изоставяне. Идеята е да се разработят качествени алтернативни услуги, за да може детето да се запази в неговото семейство. Едновременно с това деинституционализацията променя ценностната система на обществото. Преди 1989 г. в България децата са се възприемали като собственост на държавата и на нацията. В Италия и в Испания широко разпространено мнение е, че децата са „собственост на техните родители“, „семействата са основна цел на провежданите публични политики“, а акцентът е да се „гарантира правото на децата да живеят в нормални условия“ (Unicef, 2003) По думите на носителя на Нобелова награда за мир за 2001 г. Кофи Анан „няма по-свещен дълг от дълга на света към децата. Няма по-важно задължение от това да се обезпечи уважението на техните права, да се защити тяхното благосъстояние, да се освободи живота им от страха и нуждата и да им се даде възможност да растат в мир.“

- От *кадрова* гледна точка в процеса на деинституционализация работещите в домове се обучават и специализират, като целта е те да се пренасочат към новите институции от резидентен тип или към услуги в обществото. Служителите от институциите не губят работата си, а получават възможност за преквалификация и обучение, за да може да се подобрят услугите и да се повиши привлекателността на работата в сектора. Хората, ангажирани с деца, трябва да уважават човешкото достойнство и да съдействат за социалното включване на потребителите на този вид услуги. Социалните работници към дирекциите за социално подпомагане трябва да са добре подготвени и мотивирани, за да могат да предложат най-адекватната социална услуга.

- Погледнато от страна на *инфраструктурата*, в миналото в преобладаващата си част институциите са създавани в малки и отдалечени населени места. Разбирането за деинституционализация в България, намерило израз в Националната стратегия „Визия за деинституционализацията на децата в Република България“ (2010), е, че това е „процес на замяна на институционалната грижа с грижа в семейна или близка до семейната среда в общността“. Следователно е наложително да се създаде модерна база, близка до семейния тип грижа. Съществуващите досега домове, където се отглеждат над 100 деца, постепенно се заменят с малки удобни къщи за около 15 деца, в които да се създаде уют за деца до 3 години, деца с увреждания, а също и за работещия персонал.

- *Нормативният* облик на деинституционализацията налага да се създаде адекватна нормативна уредба, благоприятстваща развитието на социални услуги в общността като алтернатива на институционалната грижа. Документите,

които формират рамката на най-важните политически решения за развитие на определени социални групи в обществото и грижата към тях у нас са: Стратегия за осигуряване на равни възможности на хората с увреждания 2008-2015 г. и План за действие за осигуряване на равни възможности на хората с увреждания 2008-2009 г.; Политика за психично здраве на Република България 2004-2012 г.; Стратегия за децентрализация и програма за изпълнението на стратегията 2006-2009 г.; Национална стратегия за равни възможности за всички; Национална стратегия „Визия за деинституционализацията на децата в Република България“ (до 2025 г.) от 2010; План за действие по изпълнението ѝ и актуализираният такъв от октомври 2016 г. Тези документи в различна степен определят философията за развитие на социалните услуги и постигнатото съгласие за необратимост на процесите на деинституционализация. През последните години процесът налага да се създадат нови закони: Закон за хората с увреждания от 2018 г.; Закон за социалните услуги от 2019 г., влизащ в сила от 2020 г.; изменение и допълнение на Закона за семейни помощи за деца; Закон за социално подпомагане от 2018 и 2019 г. и др.

- От *управленска* гледна точка деинституционализацията изисква да се осигури координация между различните институции, агенции и отдели, които участват в процеса. Трябва да се създадат механизми за включване на гражданското общество, доставчиците на социални услуги и на самите потребители в дейностите по стратегията. Това е процес, засягащ не само социалната, но и регионалната, здравната, образователната и други политики. Институцията, пряко отговаряща за децата в риск – Държавна агенция за закрила на детето, е на пряко подчинение на Министерския съвет, но е финансово зависима от Министерството на труда и социалната политика (МТСП). Същевременно в условията на протичащата деинституционализация, пряко отговорно за настанените в домове за медико-социални грижи за деца (ДМСГД) е Министерството на здравеопазването, но в днешно време то прехвърля отговорността към Агенцията за социално подпомагане и МТСП.

- В *икономически* аспект деинституционализацията влияе положително върху обществото, като осигурява заетост на населението. В новите социални услуги се назначават специалисти или се преквалифицира персонал от закритите вече домове. На хората, обучени за професионални приемни родители, се осигурява доход, а децата получават семейна грижа. От финансова гледна точка естествено най-ефективно е децата да се отглеждат в техните семейства. Дългосрочната резидентна грижа е по-скъпа от навременните алтернативни социални услуги. Средната месечна издръжка от държавния бюджет за едно дете в ДМСГД през 2009 г. е 963.82 лв. Същевременно помощта за превенция на изоставянето на деца през същата година е само правна възможност и често не се предоставя на семействата, за да се справят с бедността. През 2009 г. помощта за родителите на деца с увреждания е около 300 лв. на месец, издръжката на дете в приемно семейство е около 230 лв., а заплатата на приемно

семејство достига максимум до 420 лв.³. Деинституционализацията се извършва с подкрепата на ЕС и повечето проекти за стимулиране на този процес се финансират от европейските фондове. Наблюдава се и т. нар. двойно заплащане, защото съществуването на двете системи и поддържането им означава и двойно заплащане на дългосрочните разходи. Инвестирането в деинституционализацията предполага много бързо закриване на институциите – в противен случай процесът се осъществява многократно. В основните стратегически документи за деинституционализацията на услугите се планира развитие на принципа „парите следват човека“. За създаването на нови услуги като центрове за настаняване от семеен тип, дневни центрове за деца, центрове за обществена подкрепа и т.н. е необходима съответна материална база, което от своя страна разкрива възможност за раздвижване на пазара за строителство, ремонт и оборудване.

Различията в контекста на *деинституционализацията* показват, че това е сложен и същевременно специфичен процес, който изисква промени както в културата на населението, така и в законодателството в много сфери – социална, здравна, образователна, демографска, регионална и фискална. Във връзка с това през януари 2018 г. проведохме собствено анкетно проучване на територията на България, насочено към процеса на деинституционализация на деца от 0 до 3 години. В анкетата взеха участие 96 специалисти, работещи в структурите на Агенцията за социално подпомагане и в териториалните ѝ подразделения. Данните са обработени със статистическия софтуер Statistical Package for Social Science (SPSS). Към анкетираните лица са отправени въпроси, свързани със сега действащата нормативната уредба в областта на обществените отношения в процеса на деинституционализация на социалните услуги. Според 43% от специалистите, работещи в сферата на закрилата на детето, действащата нормативна уредба не регулира адекватно обществените отношения. Те смятат, че са необходими промени в някои части от нормативната уредба и административната рамка, за да се предотврати излишното извеждане на деца и настаняването им във формална грижа. Социалните услуги и помощи би трябвало да укрепват семействата, за да се избегне извеждането на децата, и след това да се потърси възможност децата отново да се реинтегрират.

Нови моменти в законодателството

С новия Закон за социални услуги, приет през 2019 г., се засилва ролята на социалните услуги за деца, което съкращава част от бюрократичните процедури, свързани с Държавната агенция за закрила на детето. Създава се услугата „заместваща грижа за деца“, която се осъществява в рамките на 30 дни и се финансира от държавния бюджет, като се извършва съгласно стан-

³https://www.mh.government.bg/media/filer_public/2015/04/08/kontseptsiya-deinstitutsionalizatsiya-detsa-dmsg11-07-2011.pdf

дартата за делегирана от държавата дейност за съответната социална услуга. В Закона е предвидено ползвателите да не заплащат такса, когато дейностите са свързани с деца – например помощ за формиране на родителски умения или по въпросите на ранното детско развитие и отглеждането на деца; превенция на изоставянето на деца и подкрепа на родители за реинтеграция; ранна интервенция на уврежданията при деца; мобилна превантивна общностна работа и др. Това е стъпка в правилната посока, но не е достатъчно, за да прекрати изоставянето на деца.

В новия Закон за социални услуги се съдържа възможност една услуга да се предлага на територията на няколко общини, което да ги улесни в икономическо отношение. Споразуменията могат да са както между общини, които нямат обективна възможност да предоставят социална услуга, така и на областно ниво. Това позволява по-добро териториално покритие на социалните услуги.

Заложената в Закона идея за разработване на Национална карта на социалните услуги е начин за решаване на проблема с диспропорциите в предоставянето на социални услуги. Картата ще бъде изготвена въз основа на проучванията и предложенията на общините към Агенцията за социално подпомагане, а тя от своя страна ще извършва анализ на потребностите от социални услуги, които се финансират изцяло или частично от държавния бюджет, на национално ниво.⁴ Предвидено е централизирано актуализиране на националната карта, което ще се осъществява от Министерския съвет по предложение на министъра на труда и социалната политика. Право на изменение има при следните обстоятелства:

- след всяко преброяване на населението;
- при промяна на критериите за определяне на услугите и на максималния брой на потребителите в картата, посочени в Наредбата за планирането на социалните услуги;
- при промяна на показателите по критериите за определяне на услугите и на максималния брой на потребителите в Националната карта на социалните услуги, посочени в Наредбата за планирането на социалните услуги, въз основа на които е разработена картата;
- при настъпване на сериозни непредвидени обстоятелства, водещи до значително увеличаване или намаляване на потребностите от дадени услуги в някои общини и/или области.

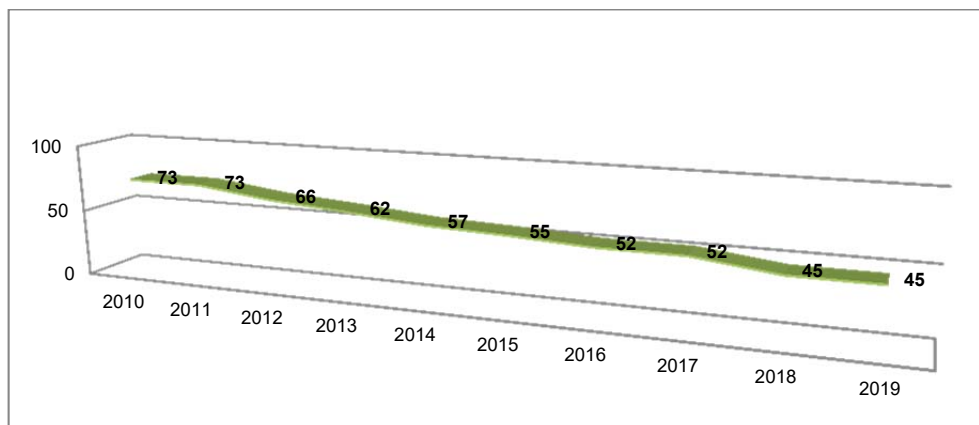
Необходимо е да се зададе и период, в който Националната карта на социалните услуги да се актуализира, без да произтича някое от изброените събития.

⁴ На същия принцип действат и съществуващите досега стратегически документи в тази област – областни стратегии за развитие на социални услуги, общински планове за развитие на социални услуги и др.

В България броят на общините е 265. Към 2019 г. 220 от тях получават делегирани средства за социални услуги (фиг. 1).

Фигура 1

Брой общини, които не получават делегирани средства за социални услуги



Източник. Собствени изчисления по данни от Закона за държавния бюджет на Република България за съответните години.

Според някои автори (Горчилова, Пенкова, 2018) конкурентите отношения при социалните услуги са много слабо изследвани в икономическата литература. Нормативната уредба в областта на социалните услуги допуска кметът на общината да възлага управлението на социалните услуги, представляващи делегирани от държавата дейности и местни дейности, на частни доставчици, които са вписвани в Регистъра към Агенцията за социално подпомагане и са лицензирани от председателя на Държавната агенция за закрила на детето. Това става чрез конкурс или по договаряне при единствен кандидат, като кметът осъществява контрол върху тях. В България доставчици на социални услуги за деца са физически лица или юридически лица, извършващи търговска дейност, възникнали съгласно българското законодателството или на друга държава-членка на ЕС. В повечето случаи това са неправителствени организации, които се създават за конкретна социална услуга, без да има изградени традиции в тази област. От анализа на българската практика може да се направи изводът, че липсват „чисти“ конкурентни отношения, доколкото:

- често се „преплитат“ с партньорство (при кандидатстване по проекти общините и неправителствените организации често са партньори; в много случаи общината се оказва възложител на свой конкурент);
- общините като участник на пазара са в привилегировано положение спрямо други участници, доколкото оказваните от тях услуги не преминават през лицензионен режим.

Главният проблем е неравномерното разпределение на социалните услуги за деца на територията на България, защото семействата на децата в риск от изоставяне поради бедност или увреждане не могат да си позволят търсенето на социални услуги и чести пътувания до центрове за оказване на подкрепа. Аналитичният преглед на стратегиите за социални услуги на областно ниво води до заключението, че социалните услуги за деца са концентрирани в големите градове или в населените места, където са съществували ДМСГД. Ето защо сред приоритетите на социалната политика за деца трябва да бъде създаването на мобилни работни групи, а при съставянето на стратегическите документи на областно и общинско ниво трябва да се отчете необходимостта от балансиране на услугите и пълното териториално покритие за нуждите на населението.

Финансирането, макар и делегирано от държавата на общините, се формира на базата на капацитет, което може да се превърне във възпиращ фактор за създаване на нови услуги. Финансирането се определя година за година на основание на решение на Министерския съвет по конкретни разходни стандарти. Във връзка с това е задължително да се формулират по-гъвкави правила относно ангажиментите на общините за създаване на устойчиви и разнообразни услуги. Услугата трябва да съществува, дори и едно-единствено дете да има нужда от нея, защото отдалечеността би породила чувство на несигурност у потребителя, допълнителни финансови разходи за него и да доведе до изоставяне на детето.

В новия закон обаче тези въпроси отново не са уредени. Финансирането от страна на държавата се облекчава чрез дългосрочно планиране, което ще се осъществява чрез Националната карта на социалните услуги. Услугите с делегирани средства от държавата ще се финансират единствено на базата на националната карта, а общинският съвет ще определя социалните услуги, за които се осигуряват парични средства от общинския бюджет, броя на потребителите им и техния размер. Общините и частните доставчици на социални услуги нямат право да получават приходи от предоставянето на услуги, които се финансират от държавния бюджет.

Съгласно чл. 47(2) от Закона за социалните услуги от общинския бюджет се финансират предоставяните от общината социални услуги, които:

1. не се финансират от държавния бюджет;
2. частично се финансират от държавния бюджет съгласно Националната карта на социалните услуги;
3. са включени в Националната карта на социалните услуги, но за тях не е осигурено финансиране от държавния бюджет в Закона за държавния бюджет за съответната година.

Делегирани от държавата средства за социални услуги

Социалното обслужване включва безплатни и частично платени услуги, организирани в различни форми за социално слаби лица и семейства. За целта

се организират и се провеждат мероприятия, насочени към обслужване на всички лица и семейства, които поради своята възраст, материални, здравословни и други причини не могат да задоволят своите жизнени потребности.

Разграничението публично – частно е донякъде условно (вж. Вълков, Горчилова, Пенкова, 2018). Финансирането на социалните услуги в България е предимно от публични източници – от централния бюджет (чрез делегирани от държавата дейности) и от общинските бюджети (за местните дейности). На второ място, общините могат да изпълняват ролята на възложител или на доставчик на социални услуги.

В зависимост от начина на финансиране социалните услуги се делят на:

- делегирани от държавата дейности – когато се финансират от държавния бюджет;
- местни дейности – когато се финансират от общинските бюджети;
- дейности, финансирани от други източници.

Таблица

Делегирани разходи за дейности в бюджета на държавата и разходи за социални услуги, предоставяни от общините за периода 2010-2019 г.

Година	Разходи за социални услуги в бюджета (млн. лв.)	Делегирани разходи в бюджета (млн. лв.)	Дял на разходите за социални услуги в делегираните разходи за общините (%)
2010	160.90	1814.77	8.9
2011	159.95	1791.65	8.9
2012	160.14	1834.71	8.7
2013	177.04	1941.74	9.1
2014	183.21	1988.20	9.2
2015	189.80	2066.84	9.2
2016	200.46	2222.92	9.0
2017	211.43	2423.03	8.7
2018	230.96	2780.71	8.3
2019	260.88	3234.39	8.1

Източник. Собствени изчисления по данни от Закона за държавния бюджет на Република България за съответните години.

За периода от началото на процеса на деинституционализация на социалните услуги с всяка изминала година разходите нарастват в абсолютен размер (вж. таблицата). Ръстът на делегираните разходи за социални услуги варира между 3 и 6%, като за последната година е той е най-голям – 13%. Най-малко пари за социални услуги, делегирани от държавата, са отделяни през 2011 г., когато е отчетен спад с 1%.

Делът на отделяните средства за социални услуги от размера на сумата за всички делегирани разходи към общините през последните 5 години намалява, като през 2019 г. той е най-ниският от началото на промените в системата на социалните услуги – 8.1%. На основа на тези данни може да се заключи, че финансовата осигуреност на социалните услуги от страна на държавата

остава почти непроменена за разглеждания период. Няма публично достъпна официална информация каква е общата стойност на разходите за социални услуги, които извършват общините за сметка на своите бюджети.

В социалната политика, която се отнася до децата, е немислимо да бъде правен анализ цени/ползи не само от морална гледна точка, но и защото при правилно прилагане на социалната политика по отношение на грижата за подрастващите ползата е несъизмеримо голяма както за тях, така и за обществото (Митанкова, 2018, с. 14). Отглеждането на децата по начин, който им дава възможност да пораснат като отговорни граждани и пълноценни участници във всички сфери на обществения и трудовия живот, ще доведе и до намаляване на изразходваните от държавата средства за социално подпомагане.

По данни от Отчета за дейността на Агенцията за социално подпомагане за 2018 г. към 31.12.2018 г. на територията на България общият брой на децата и семействата, които ползват социални услуги в общността, вкл. и от резидентен тип, е 14 832. В страната функционират 620 социални услуги за деца с общ капацитет 14 052 места, като най-много услуги са разкрити през 2015 г. За последните 9 години са разкрити 464 нови услуги, а капацитетът надхвърля 8000 места.

В резултат от националната политика по деинституционализация и предприетите мерки за отглеждане на децата в семейна среда намалява настаняването на бебета и на малки деца в специализирани институции. Активното извеждане на деца от институциите постепенно съкращава броя на децата, отглеждани в ДМСГД, и по този начин отпада необходимостта от подобен вид институции. От съществуващи 32 ДМСГД през 2010 г. в края на 2018 г. те вече са 13. Именно такава е и целта на стратегията „Визия за деинституционализация на социалните услуги до 2020 г.“ – поетапно да се закрият всички домове от този тип.⁵

В нашето анкетно проучване от 2018 г. един от основните въпроси към анкетираните специалисти е свързан с това да се определи какво се случва с децата, когато един дом за деца от 0 до 3 години се закрие. Според респондентите най-често използваната мярка е „приемна грижа“ (46%), с която се цели преди всичко да се защитят правата и интересите на детето (вж. фиг.2). Когато това е в негов интерес, се подкрепя и биологичното семейство и се поддържа връзка между родителите и детето с цел бъдеща реинтеграция. Упълномощеният да се занимава с това социален работник отговаря за целия процес – изготвяне и изпълнение на съответен план за действие, наблюдение, периодична оценка и приключване на случая. Той взема решение за предприемането на мярка за закрила „настаняване в приемно семейство“ на дете, организира подготовката, осигурява подкрепа и контролира процеса на напасване и полагане на грижи в приемното семейство, следи за наличието на трайна семейна

⁵ По данни на международната неправителствена организация „Ломус“ разходите за издръжка на едно дете годишно в ДМСГД за периода от 2009 до 2014 г. нарастват със 100% – от 14 221 на 29 015 лв. (вж. Ломус, 2016, с. 15).

среда и носи отговорност за извеждането на детето от приемното семейство. Реинтеграцията се осъществява едва при 9% от случаите, което показва, че децата, настанени в ДМСГД, обикновено са трайно изоставени от родителите си и връщането им в семейството е много трудно. Работата на социалния служител е да помогне да се избегне повторното връщане на детето в някакъв вид институция. Данните сочат, че едва в 3% от случаите се е наложило детето да бъде настанено в друга институция.

Фигура 2

Мерки на закрила, използвани при извеждане на дете от ДМСГД



Източник. Собствено анкетно проучване, проведено през януари 2018 г.

Въпреки позитивите на семейната среда, която предлага приемната грижа, се срещат и неблагоприятни случаи. Вземите решения за настаняването повлияват съществено върху живота на децата и ако те са неправилни, могат да засегнат не само напредъка на детето, но понякога дори и да застрашат неговия живот. Ето защо, преди да направи окончателна препоръка за настаняване в приемно семейство, социалният работник трябва да обсъди случая, за да се увери, че има общо съгласие относно настаняването. Такива решения изискват опитна преценка, но са представени и няколко примерни процедури и контролни списъци, които могат да бъдат полезни при избора на най-доброто за детето. Социалният работник най-малко веднъж годишно прави преглед на вече утвърденото приемно семейство, като провежда среща с него, посещава дома му и изготвя доклад. Това обаче е крайно недостатъчно, за да успее да проследи настъпващите промени. В работата с деца са необходими човешки, времеви, материални и финансови ресурси. Липсата на който и да е от тези компоненти би влошила качеството на предоставяните услуги.

На второ място според проучването е осиновяването, което се прилага в 30% от случаите. Според официалната статистика броят на децата, чакащи за осиновяване в България, е два пъти по-голям от този на семействата, които

искат да ги осиновят. В същото време обаче някои бъдещи родители чакат години наред, за да осиновят дете.

Предвижда се да се създаде нова Агенция по качеството на социалните услуги, която да отговаря за процеса на системно събиране, обобщаване и анализиране на информация въз основа на критериите за изпълнение на стандартите за качество на социалните услуги. Качеството на социалните услуги ще се следи от доставчиците на такива, от общините и от независими международни, европейски и национални организации. Обобщената информация относно мониторинга ще се подава ежегодно. Всичко това дава основания да смятаме, че по този начин ще се увеличи ефективността на предоставяните социални услуги.

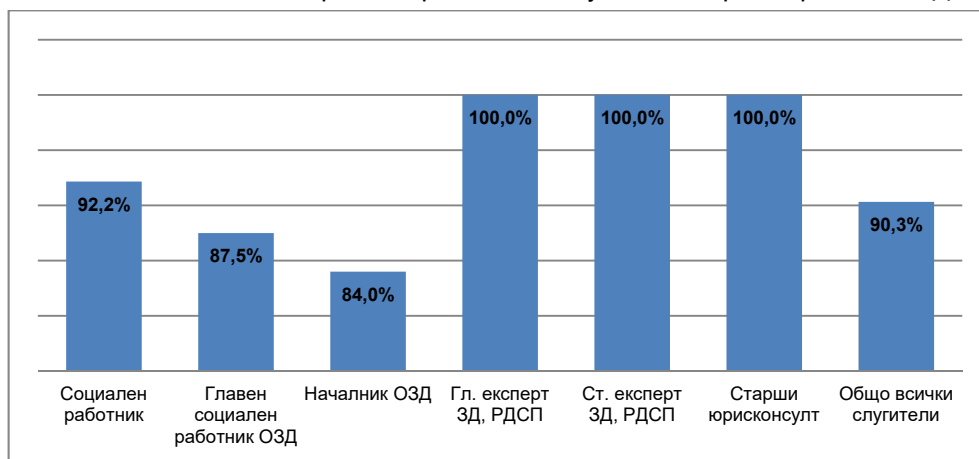
Кадрови проблеми

Деинституционализацията е сложен процес, свързан не само със закриването на специализираните институции и извеждането на децата от тях. Основен елемент в него е оказването на подкрепа на семействата, които изпитват трудности да се грижат за своите деца, така че децата да не са отделени трайно и за дълго от собствената си среда. Качеството на услугите се формира и от кадровия потенциал в този сектор, в който ключова роля имат социалните работници. Предоставянето на висококвалифицирана услуга е от съществено значение за успеха, но намирането и задържането на обучени кадри е трудно.

На зададения в анкетата въпрос „Съществуват ли проблеми с кадрите в Дирекцията за социално подпомагане (ДСП) и какви?“ 90.3% от всички отговорили дават положителен отговор (фиг. 3).

Фигура 3

Процентно съотношение на служителите (в зависимост от заеманата длъжност), дали положителен отговор на въпроса съществуват ли кадрови проблеми в ДСП



Източник. Собствено анкетно проучване, проведено през януари 2018 г.

На базата на кросово изчисление на дадените отговори, се установи, че всички, заемащи длъжност главен експерт закрила на детето, старши експерт закрила на детето от РДСП, както и старши юриконсулт, определят, че в ДСП съществуват проблеми с кадрите. Същото мнение споделят над 90% от самите социални служители, както и 87.5% от главните социални работници. Най-ниският процент отговорили положително са началниците на отдел „Закрила на детето“ (ОЗД), но и този процент (84%) не е никак малък.

Основният проблем според служителите е липсата на кадри. 63.0% от далите положителен отговор относно съществуването на кадрови проблеми, смятат, че главен фактор е недостигът на човешки ресурс. Дефицитът е породен и от голямата натовареност на служителите, тъй като не е регламентиран максималният брой случаи, по които да работи един социален работник. На базата на кросове беше отчетено, че 50.6% от отговорилите положително посочват за основна спънка нереалистичните очаквания към специалистите от ДСП.

Други съществени причини, поради които хората трудно се решават да започнат такава работа, са недостигът на обучени специалисти, високото ниво на стрес или нежеланието да се работи в тази сфера поради спецификата на работата с уязвими групи. 56.8% от анкетираните посочват като причина липсата на мотивация поради ниското заплащане, а според 66.7% основните трудности в работата по случаите се дължат на недостиг на средства за директна работа с децата и семействата, транспорт и консумативи. По-голяма част от респондентите не виждат пред себе си перспективи за кариерно развитие, което допълнително допринася за текучеството на кадрите. Според мнението на някои от запитаните длъжностните характеристики на социалните работници в ОЗД не съответстват на реалните им възможности, което води до тяхното претоварване. Отделно от това длъжностните характеристики не отчитат нивото на образование на служителите. Няма създадени нормативи за работа според броя на случаите, което е предпоставка за лошо качество. Езиковата бариера между социалните работници и потребителите на такива услуги се отчита като трудност едва от 9.9% от анкетираните.

Въпреки че още през 2010 г. е изработен модел за супервизия⁶ в социалната работа с деца и семейства, повечето служители отчитат липсата на такава. Супервизията е особено ценна за социалния служител, защото работата с деца и семейства в институцията е трудна и е добре той да има възможност да изрази чувствата си пред някой, който може да го посъветва как да подобри работата си.

На въпроса *„Съществува ли проблем с кадрите в институциите за отглеждане на деца от 0 до 3 години?“* едва 34.7% от анкетираните отговарят положително. Тук основните проблеми отново са свързани с недостига на персонал, особено медицински. Осигуряването на закрила и подходящо отглеждане на всяко дете през първите три години от живота му е изключително важно условие,

⁶ Супервизията представлява форма на планирана помощ за професионалиста в работата му.

за да може то да се развива добре физически и интелектуално, както и да придобие умения за социално приобщаване, които ще са от голямо значение през целия му бъдещ живот. Дефицитът на обучени кадри води до незадоволителна и неадекватна реакция на нуждите на децата, до липса на физически контакт и общуване, а също и на индивидуално внимание.

За да се преодолеят посочените проблеми, е необходимо също да се провеждат обучения, свързани с опознаването и разбирането на колегите. Това би довело до по-голямо сътрудничество и взаимопомощ в екипите, работещи с деца. Работата трябва да се посреща позитивно и с желание, да се изгражда чувство на ангажираност със служебните задачи и да се действа активно за постигане на екипните и организационните цели. Обученията трябва да бъдат свързани с конкретни компетенции, отнасящи се до децата, защото това ще допринесе за осезаемо повишаване на личната самооценка и готовността на служителите да изграждат и развиват качествена социална услуга, което ще подобри резултатите. Реформата изисква да се създаде набор от алтернативи на резидентния тип услуги и социалният работник трябва да може да предложи най-добрата.

Обученията на социалните служители повишават тяхната квалификация и мотивация за работа, оказват им методическа подкрепа и създават условия за признаване на знанията, уменията и качествата, придобити в работата. Това трябва да се обвърже и с материално стимулиране (увеличаване на заплатата). Би било подходящо да се въведе бонусна система, основана на случаите, по които работи един социален работник, която да отчита успеха и сложността на работата му, както и постигнатите от него резултати. Броят на случаите, които влизат в основните задължения на един социален работник, трябва да бъде фиксиран, а надхвърлянето на този изискуем минимум да се стимулира с по-високо заплащане.

Според проучване на Българската стопанска камара средният месечен доход на специалистите в областта на социалните услуги през 2015 г. е 515 лв., през 2016 г. 540 лв., а през 2017 г. – 570 лв., при средна заплата за България съответно 877, 952 и 1006 лв.⁷ Това означава, че специалистите, работещи в този сектор, получават средно 57% от средната работна заплата за страната, което няма как да не доведе до демотивация, да направи работата непривлекателна и да се стигне до голямо текучество на служители. Радев (2016) посочва, че „ниското равнище на заплащане на труда детерминира ниско трудово мотивиране, намалена трудова активност и нисък творчески интерес на социалния работник“. Според него заплащането трябва да се осъществява според заеманата длъжност и според приноса в работния процес.

Реформата в социалната политика, свързана с децата, се разгръща все повече и задържането на специалистите, подпомагащи деинституционализацията, трябва да се превърне в цел на ръководителите на тези звена. Работата с

⁷ <https://www.bia-bg.com>

деца е специфична и многоспектрна, а за изпадналите в риск деца и семейства е важно да получат и да почувстват съпричастност и грижа. До подобно мнение достига и Митанкова (2018, с. 14), която смята, че е необходимо „регулиране на ролите и правата на специалистите, които работят с децата – много ясна нормативна диференциация на задълженията на специалистите, работещи в социалната сфера, занимаваща се с проблемите на децата, лишени от родителски грижи; осигуряване на работна обстановка, гарантираща достатъчно време за пряка социална и възпитателна работа с децата; задължително въвеждане на помощен персонал“.

Способността на членовете на персонала да осигурят адекватна, професионална и висококачествена грижа в новите услуги предопределя и успеха на деинституционализацията. Ето защо заплащането на социалните работници би трябвало да се обвърже с тяхното натоварване, което ще ги мотивира и ще подобри социалната услуга. За новите услуги това се обвързва с делегираните средства за социални услуги, които държавата предоставя. При тях подборът на кадрите трябва да бъде планиран така, че персоналът да бъде избран и да е преминал необходимото първоначално обучение непосредствено преди предвидения срок за откриване на новата услуга. По този начин ще се избегнат случаите, когато децата вече са насочени безпроблемно към най-подходящата за тях услуга, а избраният персонал чака да се отворят услуги.

Социалните работници от дирекциите за социално подпомагане са лицата, които водят цялата документация за отпускането и начисляването на различни видове помощи, придържайки се към съответното законодателство. Те констатираат нуждата от предоставяне на социална услуга – било поради бедност, или по други причини. Бедността е основната предпоставка за изоставяне на децата или за принудителното им отнеме поради лоши битови условия. Повече от една трета от гражданите на България живеят в риск от бедност или социално изключване. По данни на НСИ (2018) в тази графа през 2017 г. попадат 38.9% от населението, докато средно за ЕС делът им почти два пъти по-малък – 22.5%. Близко 29% от децата у нас са в риск от бедност и социално изключване, а 33% от тези на възраст до 5 години живеят в материални лишения.

Бедността и социалното изключване са комплексни проблеми, чието разрешаване изисква да се мобилизират широк набор от политики. Например когато самотна майка се грижи за 3 деца и е в крайна бедност, децата ѝ се отнемат заради влошени условия. Те могат да бъдат настанени в едно или в три различни приемни семейства, за което последните получават заплата. В България работната заплата на професионален приемен родител с едно дете през 2019 г. е 840. лв., с две деца – 896 лв., а с три – 952 лв. В повечето общини се изплаща и издръжка на деца, настанени в приемни семейства, въз основа на договора за настаняване и в съответствие с възрастта на децата. За дете до 7 години тя е 225 лв., от 7 до 14 години – 262.50 лв. и от 14 до 18 години – 300 лв. За дете с увреждане, настанено в приемно семейство, добавката към тези суми е максимум 52.20 лв. Към средствата за месечна издръжка на дете, настанено в

приемно семейство, се изплащат и месечни помощи до завършване на средно образование. Средствата за месечна издръжка се отпускат, без да се взема под внимание размерът на доходите на приемното семейство.

Средствата, които предоставя дирекция „Социално подпомагане“, са месечни и се диференцират съобразно възрастта на детето. Основните помощи са месечни помощи за отглеждане на дете до навършване на една година (100 лв.) и месечни помощи за дете до завършване на средно образование, но не повече от 20-годишна възраст. Ако доходът на член от семейство с едно дете е до 400 лв., помощта е 40 лв., а ако е между 401 и 500 лв. – 32 лв.; за семейство с две деца – 90 или 72 лв. при същата доходна зависимост; за семейство с три деца – 135 или 108 лв.; за семейство с четири деца 145 или 116 лв. Помощта за превенция и реинтеграция на детето в семейна среда е еднократна, а стойността ѝ достига 5-кратния размер на гарантирания минимален доход (за 2019 г. той е 75 лв.), което е 375 лв. Дори с другите подкрепящи мерки за месечни и целеви помощи, стойността на всички помощи, получени от биологичните родители, не надвишава размера на средствата, получени от приемните семейства. На тази база основателно трябва да се повдигне въпроса за промяна на законодателството по отношение на размера на помощите, за да могат да са равностойни на заплащането на приемен родител. Ако парите, дадени на приемните семейства, бяха предоставени в подкрепа на биологичната майка на тези три деца, тя не би изпаднала в състояние на бедност и не би се наложило децата да бъдат изведени.

*

Промяната в правната рамка за планиране, предоставяне, финансиране и контрол на социалните услуги вече е факт. Новосъздадената политика е икономически оправдана за цялото общество, като целта е ограничаване на семейното неблагополучие чрез финансови стимули, повишаване на доходите на населението, ограничаване на безработицата, гарантиране на правото на детето да живее със своите родители. Усилията са насочени към подобряване на родителските умения и на отношението към детето. Политиката съдържа мерки за подкрепа на родителите като социална, финансова, психологическа помощ, вкл. временни грижи за детето, за да се предотврати неговото изоставяне.

Националната карта на социалните услуги има за задача да очертае потребностите, които трябва да бъдат удовлетворени чрез финансиране от държавния бюджет. Финансирането на минимален пакет от социални услуги ще спомогне за намаляване на броя на домовете за деца и ограничаване на преместването на децата в алтернативни грижи, както и за осигуряване на семейна грижа за всяко дете. От 2020 г. социалните услуги в България ще се използват, без да се издава писмена заповед от социалните служби, което също ще облекчи достъпа до тях.

Деинституционализацията протича все още бавно, а качеството ѝ ще се гарантира от предвиденото създаване на Агенция за качеството на социалните услуги. Все още голям брой деца са оставени на грижата на държавата. От отделяне от родителите и настаняване в специализирана грижа са застрашени най-вече деца от семейства в риск от бедност и деца с увреждания. Факторът „бедност“ не бива да бъде подценяван. Много важна за справяне с този проблем е ролята на държавата, която трябва да осигури финансова, психологическа и експертна подкрепа на родителите, за да не са принудени да изоставят детето си. За съжаление обаче, макар средствата за социални помощи и услуги, отделяни през годините, да нарастват в абсолютен размер, то в процентно съотношение спрямо другите разходи те намаляват.

Финансирането на социални услуги на територията на цялата страна поражда сигурност у потребителите. Общините отговарят за цялостното развитие и управление на сектора на услугите на общинско ниво. Но освен гарантирания минимум от страна на държавата чрез предвиденото изготвяне на Национална карта на социалните услуги, няма друг механизъм, чрез който да се задължи дадена община да създава нови услуги независимо от съществуващите реални потребности от тях.

Сериозен проблем е голямото текучество или липсата на социални работници и персонал, които да оказват подкрепа на децата и семействата. Във връзка с това една от целите на новия Закон за социалните услуги е да се развие социалната дейност през професионалното и кариерното израстване на социалните работници. Заложено е създаването на етичен кодекс за служителите, които предоставят такива услуги. Ниските заплати водят до демотивация на социалните работници, което налага да се промени моделът на заплащане в сектора. Развитието на човешките ресурси и въвеждането на мотивационни техники за стимулиране и повишаване на професионализма неминуемо ще доведат до покачване на качеството на предоставяните социални услуги.

Известно е, че е финансово по-изгодно да си приеме, отколкото биологичен родител. Ето защо е необходимо да се предприемат мерки за равносечно заплащане при родителството чрез правна промяна. Добре би било да се обмисли и премерен вариант на законодателна инициатива за носене на наказателна отговорност за хора, изоставящи децата си.

За да се осъществи реална промяна на социалната система деинституционализацията трябва да се разгледа от всяка гледна точка и най-вече от икономически и правен аспект, защото всеки проблем може да се преодолее чрез законодателна инициатива и финансова сигурност.

Използвана литература:

Вълков, А., Д. Горчилова, Е. Пенкова (2018). Баланс между публично и частно предлагане в социалната сфера. В: *НБУ. Годишник на департамент „Администрация и управление“*, Т. 3, с. 100-123 (online), <https://administracija-i-upravlenie.nbu.bg/bg/godishnici/arhiv-na-godishnik-na-departament-administracij-i-upravlenie/godishnik-na-departament-administracij-i-upravlenie-t-3-2018-issn-2603-297-x-online>

Горчилова, Д., Е. Пенкова (2018). Пазарни и непазарни алтернативи на социалните дейности: България в периода 2006-2016 год. В: *10 Години България в Европейския съюз. Сборник доклади*. С.: Издателство на НБУ, <http://ebox.nbu.bg/bgineu/index4.php?id=34>

Митанкова, Е. (2018). *Социална политика в България от началото на XXI-ви век за деинституционализация на децата, лишени от родителски грижи: анализ и оценка*. Автореферат.

Радев, Н. (2016). Относно възнаграждението на професията социален работник. *Социална работа*, бр. 1, с. 1-21, <http://oaji.net/articles/2017/2961-1494933057.pdf>

АСП. *Отчет за дейността на Агенцията за социално подпомагане за 2018 година*, <http://www.asp.government.bg/web/guest/godisen-otcet>

Закон за социално подпомагане. Обн. ДВ, бр. 56 от 19.05.1998 г., доп. бр. 77 от 18.09.2018 г., в сила от 1.01.2019 г.

Eurochild (2012). *Деинституционализация и качествена алтернативна грижа за децата в Европа. Поуки и перспективи. Работен документ*, http://hopeandhomesbg.com/wp-content/uploads/2013/09/Lessons_Learned_BG_for_web.pdf

Закон за социалните услуги, в сила от 01.01.2020 г. Обн. ДВ, бр. 24 от 22 март 2019 г.

Ломус (2016). *Прекратяване на институционализацията. Анализ на финансирането на процеса на деинституционализация в България*, https://lumos.contentfiles.net/media/assets/file/Finance_BG_report.pdf

Насоки за деинституционализация на децата от домовете за медико-социални грижи, https://www.mh.government.bg/media/filer_public/2015/04/08/kontseptsiya-deinstitutsionalizatsiya-detsa-dmsg_11-07-2011.pdf

Национална стратегия „Визия за деинституционализацията на децата в Република България“, приета с Протокол №8.2 на Министерския съвет от 24.02.2010 г.

НСИ (2018). *Индикатори за бедност и социално включване*, <http://www.nsi.bg/bg/content/8258/%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B8%D0%BA%D0%B0%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8-%D0%B7%D0%B0-%D0%B1%D0%B5%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82-%D0%B8-%D1%81%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%B0%D0%BB%D0%BD%D0%BE-%D0%B2%D0%BA%D0%BB%D1%8E%D1%87%D0%B2%D0%B0%D0%BD%D0%B5-%D0%BE%D0%B1%D1%89%D0%BE-%D0%B7%D0%B0-%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D0%B0%D1%82%D0%B0>

Общи европейски насоки за преход от институционална грижа към грижа в общността. Брюксел, ноември 2012.

Mulheir, G., K. Browne et al. (2007). *De-institutionalising and transforming children's services: A guide to good practice*. WHO collaborating Centre for Child Care and Protection. University of Birmingham.

Rutter, M. (1998). *Development catch-up, and Deficit, Following Adoption after Severe Global Early Privation*, <http://journals.cambridge.org/action/displayAbstract?fromPage=online&aid=10487&fileId=S0021963098002236>.

Van Ijzendoorn, M., M. Lijk, F. Juffer (2008). IQ of children growing up in children's homes: a metaanalysis on IQ delays in orphanages. *Merrill Palmer Quarterly*, 54, p. 341-366.

Unicef (2003) Children in institutions: the beginning of the end?, <https://www.unicef-irc.org/publications/pdf/insight8e.pdf>

6.03.2019 г.

Доц. д-р Саша Грозданова*

ПРОДОВОЛСТВЕНАТА ОСИГУРЕНОСТ НА СТРАНАТА – УСЛОВИЕ ЗА УСТОЙЧИВОТО ѝ РАЗВИТИЕ¹

Разгледани са проблеми, свързани със задоволяването на националния пазар с основни хранителни групи и продукти – вътрешно производство. Установени са количествени оценки на равнището на самоосигуреност с оглед на получаването на реалистична представа за продоволствената сигурност. Определени са тенденции в изменението на продоволствените баланси на водещи продукти. Направена е оценка на състоянието на осигуреност с основни храни и са изведени общи тенденции, проблеми и предизвикателства вследствие на измененията в степента на зависимост от външни източници.²

JEL: Q18

Ключови думи: продоволствие; баланси; осигуреност; зависимост

В съвременните условия на развитие дефицитът на продоволствие е не само един от приоритетните за решаване на глобални проблеми, отнасящ се пряко до възникването на ситуации, водещи до регрес в развитието, но и проблем, при който ефективното управление на процесите, свързани с производството и пазара на продоволствие, съществено се повлиява от националните и от международните икономически, финансови и политически промени. Особено внимание заслужават характеристиките на измененията, които се използват за изграждане на механизъм за устойчиво реализиране на възможностите за решаване на сложни въпроси, засягащи количеството и качеството на осигуряването с храна. Това оказва значително влияние върху здравето, пълноценното развитие и уменията на населението и отделния човек, а следователно и върху добрите перспективи за развитие на обществото.

В зависимост от субектите, системно свързани с проблема, както и от действията и средствата, които прилагат, за да го решат, могат да бъдат открити различни равнища – глобално (засягащо всички), регионално (съюзи и обединения на държави), национално, групово, семейно и др., на провеждане на дейности и на политики, съдействащи за постигане на висока степен на продоволствена стабилност и сигурност.

* ИИИ при БАН, секция „Регионална и секторна икономика“, sasha.grozdanova@abv.bg

¹ Доклад, изнесен на международна научна конференция „Икономическо развитие и политики: реалност и перспективи“. ИИИ при БАН, 29-30 ноември 2018 г.

² Assoc.Prof. Sasha Grozdanova, PhD. FOOD SECURITY OF THE COUNTRY – A PRECONDITION FOR ITS SUSTAINABLE DEVELOPMENT. *Summary:* Certain issues are considered in relation to the degree of satisfaction on the domestic market with some basic nationally produced food groups and products. Quantitative assessments are performed of the level of self-sufficiency in view of obtaining a realistic view of the food supplies balances of leading products. Trends are determined in the change of foods supplies balances of leading products. Assessment is made of the status of provisioning with basic foods and general trends, issues and challenges are inferred as a result of changes in the degree of dependency on external sources. *Keywords:* food provision; food balances; food independence; degree of dependency.

На глобално равнище наличието на продоволствие, проследяването на запасите и разработването на дългосрочни прогнозни анализи и програми са обект на дейността на международните организации, преди всичко на Организацията на ООН по прехраната и земеделието (ФАО) и на международните форуми на високо равнище. Трябва да се отбележат закономерните във времето модификации на разработваните от тях насоки по отношение на приоритетите при снабдяването с продоволствие. През 70-те и 80-те години на миналия век това е решаването на проблема, първо, в глобален мащаб и като следствие от това на национални нива, т.е. подход от общото към частното с цел решаване на текущи проблеми, до замаяната му днес със стратегия, при която тежестта на решенията се измества на равнище държави и отговорността и задължението за осигуряване с продоволствие са на правителствата им, т.е. в глобален мащаб състоянието е слагано от статуса по отделни държави. Това означава, че провеждането на политики и прилагането на мерки за осигуряване на населението с храни, обвързани и с полагането на усилия за постигане на търсения продоволствен баланс съобразно възможностите и за внос, и за износ на продукти, са преди всичко грижа на равнище държава. Приема се, че за решаването на вътрешните продоволствени проблеми всяка страна трябва да има свой собствен подход и код.

От изложените позиции оценяването на глобалния продоволствен баланс е по-скоро теоретично занимание, осъществяващо връзка между измерването на производствени и демографски параметри. Резултатите са в зависимост от избраните критерии, поради което и приемането им е съпътствано с условност. Например най-често с размера на среднодневния прием на енергия се оценяват необходимите налични количества продоволствени продукти. За формиране на баланса по конкретни продукти и използването им за различно предназначение – храна, преработка, технически нужди и т.н., се използва информация за основния съставен продукт в непреработен вид. Условността в конкретния случай е следствие от невъзможността за определяне на правдоподобна норма на средни енергийни потребности в глобален мащаб. Това е поради чисто обективни природни и климатични причини, които влияят върху калорийните потребности за поддържане на жизнените функции на човека. Съществен момент е и произходът на потребената хранителна енергия при отчитане на моделите на хранене поради различната ценност на калориите, получени от растителни и животински продукти.

Напълно закономерно възниква въпросът какви са перспективите и пътищата за справяне със ситуацията на недостиг на храни и възможно ли е да се прилагат универсални практики за гарантиране на устойчиво и достатъчно наличие на продоволствени продукти. Важно е да се отбележи, че състоянието на недостиг на храни има своите исторически корени и не е резултат от грешки в разчети и оценки, формирани предимно през последните десетилетия. Несъответствието между производството и потребностите от храни в световен мащаб се сочи като най-съществения проблем и днес, който в условията на глоба-

лизация засяга интересите и съдбите на голяма част от населението, застрашава със сериозен регрес развитието на производителните сили и устойчивото развитие, следван от наболелите „по-съвременни“ глобални проблеми като замърсяването на околната среда, изчерпването на невъзстановяемите природни запаси и др.

В този смисъл процесите на глобализация, интеграция и откритост на икономиките активно се използват от държавите за решаване на задачи и проблеми, които са актуални за националните им селскостопански системи и имат пряко отношение към дейностите с непосредствена връзка между производството и осигуряването на храна. Всяка страна се стреми към създаването на среда, подходяща за формиране на разнообразие от продоволствени продукти, което е свързано с факта, че те са решаващи за живота, здравето и активността – икономическа и социална, на населението ѝ. Преобладаващият подход е поставянето в центъра на практики, свързани и с институционална подкрепа и организация, които са насочени към коригиране на дисбаланси при осигуряването с продоволствие и стимулиране на производства, ориентирани към жизненоважни, неизбежно свързани с хранителните потребности и навици на населението продукти, въпреки че те невини са оправдани от икономическа гледна точка.

Посоченото, на практика прилагано в ЕС чрез последователната реализация на ОАП, позволява да се постигне и поддържа продоволствена стабилност в общеевропейското интеграционно пространство. Независимо от това сферата на продоволствената сигурност остава територия, в която всяка страна провежда и политика, насочена към гарантиране на националната ѝ продоволствена независимост, и стриктно наблюдава състоянието на основни критерии, свързани с достъпността и потреблението на базови хранителни продукти, наличието и достатъчността им и качеството и безопасността им. С други думи, не може да се тълкува еднозначно връзката между процесите на интеграция и по-ефективното използване на националния потенциал за създаване на съответното поле за успешна реализация на възможността страната да се справи с решаването на проблеми, обвързани с приоритетни задачи за обезпечаване на сигурност и гаранции за стабилна и дългосрочна перспектива по отношение на продоволствената ѝ независимост (Божуков, 2016). Постигането на резултати в този контекст задължително минава през адекватни национални политики и мерки по цялата верига на осигуряването с храни, т.е. ролята и отговорността на държавата продължава да бъде основна.

Като ефективно средство за противодействие на дефицита на храни се детерминира ръстът на селскостопанското производство. Това е най-важният елемент от процеса на осигуряването на стабилен източник на продоволствие. Въпреки ясно изразената взаимовръзка между производството на храни и възможностите за подобряване на осигуреността налице е влиянието и на множество други фактори, които допринасят за съществуването на сериозни проблеми при достигане на баланс между съответствието на ясната представа

за развитие и стабилност на производството и постигането на устойчивост, ограничаваща ефектите от неблагоприятни промени, които водят до рискови ситуации и натиск върху нормалното потребление.

Предвид съществуването на глобална продоволствена система, следствие развитието на световен пазар на храни, посрещането на предизвикателства, породени от конкретни неблагоприятни ситуации, при които не може да се осигури обем на производство, обезпечавашо удовлетворително хранене, трансферирането на ресурс от външни източници положително компенсира натиска върху продоволствения баланс за сметка на променени съотношения в структурните му компоненти.

Реално погледнато обаче, в условията на глобализация без предприемането на мерки за развитие на местното производство на хранителни продукти се открива пътят към стимулиране на аграрния внос и загуба на продоволствената независимост. Нещо повече, отсъствието на максимално устойчива самостоятелност при осигуряване на населението с храни, използвайки местните възможности за увеличаване на производството им, съществено намалява значимостта и на всички други елементи на националната сигурност. В най-голяма степен това се отнася до жизненоважните хранителни продукти, които по структура и обем са основни за хранителния рацион на населението и са традиционно произвеждани на територията на страната. Тяхното наличие, осигурено от годишното вътрешно производство под определен минимум, задоволяващ годишните потребности на населението, е знак за липса на продоволствена независимост.

Необходимо е да се отбележи, че световната практика показва невъзможността на нито една страна да задоволи широката гама съвременни потребности от хранителни продукти само със собствено производство. Реализирането на внос на определени видове храни в различни обеми поддържа равновесието между търсенето и предлагането им на вътрешния пазар. Това се отнася както за традиционно произвежданите от вътрешни производители, но в недостатъчни количества продоволствени продукти, така и за такива, които поради климатични условия не са обект на собствено производство. Вносът има и други, определено положителни ефекти върху вътрешния продоволствен пазар. Наличието му увеличава конкуренцията и стимулира местното производство към развитие на нови продукти, използване на съвременни технологии и т.н. На вноса може да се гледа и като на ресурс, свързан с разширяване и разнообразяване на структурата на потребление.

Тези констатации обаче при условията на отворен пазар налагат решаването на сложен проблем – да се намерят оптималните пропорции между запазването и разширяването на собственото производство на храни и осъществяването на стабилен внос.

При очерталата се през последните години световна тенденция към повишаване на цените на хранителните продукти, донякъде предизвикана и от спекулативни сделки на международния продоволствен пазар, устойчивото

развитие в посока свиване на вътрешното производство е напълно ирационален процес, който подкопава продоволствената осигуреност на страната. Наблюденията в повечето случаи показват, че дялът на вноса в състава на консумираните продукти от основни хранителни групи в границите до 30% лимитира продоволствената осигуреност на страната като относително независима. В същото време обаче прагът на вноса от 20% в потреблението на базови за хранителния рацион продукти се смята за пределен в икономическо отношение. След надвишаването му следва стагнация и вътрешното производство, а оттам и продоволствената самоосигуреност са подложени на натиск. Изключение прави групата на зърнените поради факта, че те са основна суровина при производството на продукти, осигуряващи около половината от приема на хранителна енергия. Приемливият дял на вноса в потреблението им е до 10%, а достигането на 20-процентната граница се смята за изпадане в сериозна зависимост от външен източник.

Наред с общоприетите количествени параметри продоволствената осигуреност може да бъде измервана и чрез оптимизация на качествените потребителски характеристики на продуктите. В това отношение развитието на биологичното земеделие и предлагането на биологични продукти е възможност за поставяне на нова отправна точка за постигане на по-добра структура за задоволяване на разнообразните нужди на потребителите днес и в бъдеще (Брънзова, 2017).

Съществено обаче остава асоциирането на продоволствената осигуреност с количествените оценки, които определят и мерките за преодоляване и смекчаване на диспропорциите. Намирането на приемлив баланс по отношение на вноса, при който устойчивото развитие на вътрешното производство, за което имаме и благоприятните природни условия, не може да бъде потискано, е задължително. В този смисъл под наблюдение попадат основни групи храни и продукти, които са с висок относителен дял в осигуряването на хранителна енергия, градивни и защитни елементи. От такава гледна точка оценката на потреблението им и тяхното значение остават относително обективно съпоставими във времето, тъй като потребността от храна е пряко зависима от човешката природа и в по-малка степен – от настъпилите значителни промени в живота на населението на страната и от промените в сферата на производството на храни, обусловени от развитието на техническия и технологичния прогрес.

Интегрирането в европейските структури налага въвеждането на регулаторни режими в сферата на производството, търговията и разпространението на хранителни продукти. По отношение на приема на храни обаче регулации няма, т.е. той не е обект на стриктна преценка. Удовлетворяването на физиологичните потребности от продоволствие, регламентирани от национални препоръчителни норми, създаването на предпоставки за достигане на оптимални условия за пълноценно развитие и дълготрайно добро здраве на населението на страната, поддържането на висока степен на устойчивост на продоволствената система остават предизвикателства на национално ниво.

Намирането на добри решения зависи главно от възможностите на националния институционален капацитет да активира всички отрасли и производства, имащи отношение към създаването на определен базов набор продоволствени продукти с необходимите качествени характеристики и видово разнообразие. Това е възможно при такова състояние на икономиката, при което, от една страна, независимо от създалите се ситуации на световните пазари е гарантирано предлагането на населението на продоволствени продукти в достатъчни количества, съответстващи на параметри, които са научнообосновани, а от друга страна, са налице условия за поддържането на равнища на потребление, удовлетворяващи потребностите и от хранителни вещества, и от хранителна енергия.

Предизвикателство е решаването на проблемите, концентрирани във взаимовръзката внос-вътрешно производство. Търговията е способна да осигури храни чрез потоците на продоволствие от международните пазари, но производеният със собствени сили ресурс на базата на националните производствени възможности е гарантираната защитеност за наличието на храни от основните хранителни групи (Русчева, 2017). Това е и гаранция за относителната продоволствена независимост на страната на базата на пълноценно използване на природните ѝ дадености.

С други думи, произведеното със собствени сили може да се определи и като гарантирана защитеност, което предопределя непреходното, неконюнктурно значение на ресурса, създаден на базата на националните източници, като залог за наличието на храни от основните хранителни групи, необходими за обезпечаване на здравословен и активен живот на цялото население. В същото време трябва да се отбележи като важна и способността на държавата при определени обстоятелства да поддържа чрез осъществяването и на внос постоянното наличие на безопасни за здравето и в достатъчен обем храни, които да осигуряват обичайните потребности на населението, да гарантират устойчивост и стабилност при удовлетворяване на хранителните му нужди.

Оценката при задоволяване на потребностите с продукти, богати на нишесте, източник на растителен белтък (зърнени, картофи, ориз), осигуряващи значима част от енергийните нужди на населението, е, че страната е в много добра позиция. Консумацията е над минималния праг на физиологичната норма със 17.2% въпреки значителния спад в потреблението, което през 2017 г. е с 28.3% по-ниско в сравнение с 2000 г. Количествата на вноса от основния представител в тази продоволствена група – пшеницата, са традиционно малки. Уязвимост от гледна точка на самоосигуреността има при ориза и картофите. Това обаче не ограничава способността на страната да покрива напълно нуждите си поради взаимозаменяемостта на продуктите, свързана с базовия хранителен компонент, който те съдържат, и обстоятелството, че производството на пшеница, основна суровина за продуктите с най-голям дял на потребление в тази група (хляб и тестени изделия), превишава почти 4 пъти необходимия за задоволяване на вътрешното потребление ресурс.

Запазва се и се задълбочава изключително неблагоприятната тенденция към силен натиск и зависимост от вноса по отношение на потреблението на продукти, богати на белтък от животински произход. Общият баланс в търговията с продукти от цялата група е отрицателен и всички индикации сочат, че тази тенденция ще продължава. Осезаемо е увеличеното потребление общо на месо – през 2017 г. то се покачва 1.4 пъти в сравнение с 2005 г., като при свинското и птичето месо нарастването е съответно 2.6 и 1.4 пъти. Въпреки това потреблението на базови продукти от групата остава отдалечено от референтните количества за прием, а системното пренебрегване на необходимостта от увеличаване на вътрешното производство ситуират осигуреността на потреблението на продуктите от тази високобелтъчна група в страната като изключително подчинена и зависима от външни източници.

При групата на млякото и млечните произведения общото потребление е над нормата, отчитаща физиологичните потребности, преизчислена в базовата производствена суровина – мляко. Нивата на потребление през последните 17 години са относително устойчиви. Определена роля за това има нарастващият дял на вноса на суровина за производството на млечни продукти. Тенденцията и при тези продукти не е оптимистична по отношение на повишаването на дела на вътрешното производство в общата консумация на мляко и млечни продукти. Независимо от протичащите процеси на модернизиране на производството резултатите не се подобряват съществено по отношение и на количествените, и на качествените параметри на произведените у нас продукти. Ценните диетични и вкусови качества на продуктите от тази група и ежедневната им употреба от всички възрастови групи предопределят стабилното и пряко значение на вноса при осигуряване на нуждите на страната и през следващите години.

Осигуреността на вътрешното потребление с продукти и от друга основна за хранителния рацион група – на плодовете и зеленчуците, независимо от факта, че България разполага с благоприятни природни възможности за производството им, е силно повлияна от вноса. Продължаваме да сме нетен вносител и на зеленчуци, и на плодове въпреки създадените нови мощности за производство.

При плодовете трябва да се отбележи, че голяма част от внесените количества са цитрусови и банани, а също и видове, за чието производство у нас няма обективни условия. Те представляват около половината от реализирания внос. Част от тях се реекспортират и не попадат като количества, предназначени за вътрешна консумация. Въпреки това при увеличение на потреблението на плодове общо със 7.9% през 2017 г. в сравнение с 2000 г., консумацията на южни плодове за същия период бележи ръст от 108.9%. Изменя се и относителната им тежест в общото потребление – увеличение с 1.4% през 2005 г. до 9.7% през 2017 г. България е вносител и при най-масово произвежданите и потребявани у нас плодове като ябълки, круши, кайсии, дини и др. Вносът им надхвърля значително износа, поставя вътрешното потребление в голяма зависимост, оказва и натиск върху местното производство. Перспективите за промяна на

така създаването се положение на значителна зависимост на осигуреността с плодове от внос и големият му относителен дял в потреблението не са обнадеждаващи в обозримото бъдеще.

Подобна е ситуацията и при покриване на потребностите на страната от зеленчуци. Моделът на хранене у нас традиционно отрежда висок дял на потреблението им в групата продукти, доставящи витамини, влакнини, минерални и биологично активни вещества въпреки регистрираното след 2010 г. изменение в относителния им дял в общото потребление на плодове и зеленчуци. Това изменение е в диапазона от -06% през 2010 г. до -3.0% през 2017 г. Недостатъчното национално производство налага като трайна тенденция зависимостта от външни за страната източници въпреки някои обнадеждаващи тенденции при производството. Остава диктатът на вноса при петте основни продукта – домати, краставици, пипер, зеле и лук, които покриват над 80% от общото потребление на всички видове зеленчуци. За последните 15 години България е нето вносител. Най-голямо е увеличението на вноса през този период на видове, за чието производство страната има подходящи условия – на домати и краставици над пет пъти, на пипер около три пъти и на зеле около два пъти. Като положителен може да се отбележи фактът на спад с около 1/5 на вноса на пресни зеленчуци за последните четири години. Намалението е характерно при всички основни видове, като то е най-съществено при домати. Увеличеното производство и намаленият износ на този продукт води до ръст на относителния дял на произведените у нас количества, предлагани за вътрешно потребление. Регистриран е спад на вноса и в дела на осигуреността на страната при краставиците, зелето, сладкия пипер. Въпреки това делът на произведените в България основни продукти и от тази група във вътрешното потребление е твърде скромен. Страната ни запазва позициите на траен нетен вносител. Възможностите на националното производство остават неблагоприятни – нестабилни и ограничени, което означава и бъдеща хронична, силна зависимост от външен ресурс.

Общо изложеното дотук води до заключение, че структурата на продоволствената осигуреност на България показва изключителна зависимост от вноса както при основните групи храни, така и по отделно взети позиции в тях. В такава ситуация не е реалистично в близките години да се очакват положителни, съществено променящи очертаната действителност изменения. Ефектът, който има въпреки усвоените значителни за аграрния сектор финансови средства, указва посоката на устойчив процес със сериозни и трайни негативни тенденции. Това определено изисква нов тип решения, засягащи проблемите в дълбочина и водещи до удовлетворяващи страната ни резултати. Тези решения и последващите ги действия трябва да бъдат съобразени както с целите на селскостопанската политика на ЕС, така и с националния интерес за постигането на устойчива продоволствена осигуреност, основаваща се на развитие преди всичко на националното производство и заемането му на подобаващ дял във вътрешното потребление.

Използвана литература:

Грозданова, С., П. Тодоров, Д. Русчева (2008). *Националната продоволствена сигурност при приемането на Р България в ЕС*. С.: Ролл Къмпани.

Грозданова, С., Д. Русчева, П. Тодоров (2015). *Продоволственият баланс на България: състояние и тенденции*. С.: Ролл Къмпани.

Боюклиев, О. (2016). Аграрният сектор като фактор за икономическото развитие на България. В: *Икономическо развитие и политики в България: оценки и очаквания*. С.: ГорексПрес, с.145-166.

Брънзова, П. (2017). Тенденции в развитието на биоземеделieto в България и света. В: *Икономиката в променящия се свят – национални, регионални и глобални измерения*. Т. 1. Варна: Наука и икономика, с. 140-144.

Русчева, Д. (2017). Влияние на ОСП на ЕС и на националната аграрна политика върху развитието на производството на продоволствени продукти в България. В: *Агробизнесът и селските райони – икономика, иновации и растеж*. Варна: Наука и икономика, с. 203-212.

Статистически годишник на Р България. Агростатистика. Внос-Износ. НСИ, МЗХ за съответните години.

СЪСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКИТЕ ПОКАЗАТЕЛИ „ЗАСТРАХОВАТЕЛНА ПЛЪТНОСТ“ И „ЗАСТРАХОВАТЕЛНО ПРОНИКВАНЕ“ В БЪЛГАРИЯ И СТРАНИТЕ В ЦЕНТРАЛНА И ИЗТОЧНА ЕВРОПА (1997-2017) ¹

Очертано е състоянието на застрахователния пазар в България и в страните от Централна и Източна Европа (ЦИЕ). Акцентът е поставен върху състоянието и развитието на премийния доход, застрахователното проникване и застрахователната плътност. Описани са и теоретични постановки в областта на застрахователния сектор. Установи се, че по отношение на показателите „застрахователно проникване“ и „застрахователна плътност“ темпът на тяхното развитие в България значително изостава от страните в ЦИЕ.²

JEL: G22

Ключови думи: застраховане; застрахователен пазар; премиен приход; застрахователно проникване; застрахователна плътност

Застраховането е част от икономиката, която обхваща определени икономически отношения, свързани с образуването и разпределението на застрахователен фонд. Фондът се формира от застрахователните вноски, които се събират от застрахованите лица. Субекти на застрахователния пазар са преди всичко застрахователните дружества, предлагащи застраховки, и кандидатите за застраховане, които търсят застрахователна защита. Важен субект на този пазар са и застрахователните посредници, които улесняват връзките между застрахователи и потребители. Мястото на застраховането в икономиката на дадена страна се обуславя от показателите „застрахователно проникване“ и „застрахователна плътност“.

Периодът на наблюдение в изследването обхваща 10 години преди и 11 години след приемането на България за член на Европейския съюз. Целта е да се проследят тенденциите в развитието на застрахователния пазар и в

* СА „Д.А.Ценов“, катедра „Застраховане и социално дело“, m.mitkov@uni-svishtov.bg

¹ Доклад, изнесен на международна научна конференция „Икономическо развитие и политики: реалност и перспективи“. ИИИ при БАН, 29-30 ноември 2018 г.

² Chief Assist. Prof. Milen Mitkov, PhD. STATUS AND TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF THE MACROECONOMIC INDICATORS "INSURANCE DENSITY" AND "INSURANCE PENETRATION" IN BULGARIA AND THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE (1997-2017). *Summary:* The main objective of the present survey is to outline the state of the insurance market in Bulgaria and the countries of Central and Eastern Europe. Emphasis is placed on the state and development of premium income, insurance penetration and insurance density. Some theoretical statements in the field of the insurance sector are also outlined. It was found that the pace of the development of the indicators "insurance penetration" and "insurance density" in Bulgaria is significantly lagging behind that of the countries of Central and Eastern Europe. *Keywords:* insurance; insurance market; premium income; insurance penetration; insurance density.

частност макроикономическите индикатор, които го характеризират, и да се покаже дали в страната ни като част от Единния пазар се наблюдават едни и същи тенденции в развитието на застрахователната дейност преди и след приемането ни в ЕС. Първоначалната година на изследване съвпада с въвеждането на валутния борд от 10.06.1997 г. (т.е. 10 години преди присъединяването ни). Анализът е ограничен само до най-съществените закономерности, свързани с премийния приход на застрахователния сектор като цяло, в двата раздела застраховане (общо и живот), както и до развитието на показателите „застрахователно проникване“ и „застрахователна плътност“. Извън обсега на изследването е състоянието и развитието на активите и пасивите на застрахователните дружества, структурата на инвестиционния портфейл на дружествата, границата на платежоспособност и застрахователно-техническите резерви, а също и развитието на премийния приход, реализиран от застрахователните посредници, както и динамиката на структурата на застрахователния пазар по видове застраховки.

Състояние и развитие на премийния приход на застрахователния сектор в България за периода 1996-2017 г.

Застрахователният пазар се определя като съвкупност от потенциалните потребители на застрахователни услуги, застрахователните дружества, които предлагат тези услуги, и посредниците, които създават допълнителни предпоставки за осъществяване на процеса по покупко-продажбата (Ерусалимов, Василев и др., 2015). Има автори, които дефинират този пазар в различен смисъл. Според (Мишева, 2011) застрахователният пазар съществува в тесен и широк смисъл. Той е свързан с икономическо пространство, където се сблъскват субективните интереси на участниците в него. Специалисти в областта на застраховането като Драганов (2008) определят застрахователния пазар като особена социално-икономическа категория с определена структура на парични отношения, където обект на покупко-продажбата е застраховката.

Отношенията между застрахователя и застрахования се регламентират чрез застрахователния договор. Той представлява споразумение между застраховател, който срещу установена сума, наречена „застрахователна премия“, се задължава да изплати на застрахования определена парична сума (застрахователно обезщетение или застрахователна сума) при настъпване на застрахователен случай или друго условие, предвидено в договора (Василев, Митков, 2016).

Добре развитият застрахователен сектор е неделима част от всяка съвременна икономическа система. В икономическото пространство на ЕС приносът на застрахователния сектор в икономиките на държавите-членки е от изключителна важност. По отношение на останалите страни от Съюза в България делът на застраховането в националната икономика е значително по-малък. Същевременно са налице сравнително добри перспективи за неговото увеличаване и за повишаване на приноса на застрахователния сектор в българската

икономика. Осигурената застрахователна защита срещу последиците от неблагоприятни събития дава възможност на фирмите и гражданите да получат парична компенсация и да се справят с настъпилите затруднения. В този смисъл застраховането подпомага постигането на стабилност в икономиките на отделните страни.

Основен измерител на състоянието и развитието на застрахователния пазар е brutният премиен приход. Икономическата същност на премиения приход се проявява във факта, че той формира част от националния доход (респ. от БВП). Той се генерира от застрахованите с цел гарантиране на техните интереси от вредно въздействие на неблагоприятни събития.

Таблица 1

Състояние и развитие на brutният премиен приход на застрахователните дружества в България за периода 1997-2017 г.

Година	Общо застраховане (млн. лв.)	Животозастраховане (млн. лв.)	Общ премиен приход (млн. лв.)	Темп на развитие (%)	Дял на общото застраховане (%)	Дял на живото-застраховането (%)
1997	191.3	27.2	218.5	x	87.6	12.4
1998	204.5	28.3	232.8	6.54	87.8	12.2
1999	278.2	31.6	309.8	33.1	89.8	10.2
2000	343.4	44.2	387.6	25.1	88.6	11.4
2001	390.9	87.3	478.2	23.3	86.1	13.9
2002	469.5	148.7	618.2	29.2	75.94	24.05
2003	591.6	74.7	666.3	7.8	88.78	11.22
2004	733.2	101.1	834.3	25.1	87.99	12.01
2005	919.9	150.1	1069	28.2	85.97	14.03
2006	1060.7	186.2	1246.9	16.6	85.07	14.93
2007	1269.5	235.5	1505	19.7	84.35	15.65
2008	1532.4	278.4	1810.8	19.9	84.63	15.37
2009	1456.8	224.6	1681.4	-6.8	86.64	13.36
2010	1374.8	248.7	1623.5	-3.5	84.68	15.32
2011	1362.1	251.7	1613.8	-0.8	84.40	15.60
2012	1336.1	268.1	1604.2	-0.6	83.29	16.71
2013	1423.5	305.9	1729.4	7.7	82.31	17.69
2014	1434.3	340.6	1774.9	2.6	80.81	19.19
2015	1573.1	391.3	1964.4	9.9	80.08	19.92
2016	1622.2	428.4	2050.6	4.2	79.10	20.90
2017	1748.7	428.7	2177.4	6.2	80.3	19.7

Източник: www.fsc.bg и собствени изчисления.

Данните в табл. 1 показват, че през 2017 г. brutният премиен приход на всички застрахователни дружества на територията на страната надхвърля 2 млрд. лв., като достига 2.177 млрд. лв. Прямо предходната 2016 г. темпът на прираст е 6.2%. За по-високия премиен приход допринася увеличаването на броя на моторните превозни средства, което е предпоставка за развитие на застраховките „Каско“ и „Гражданска отговорност“ на автомобилистите. Забелязва се също и трайна тенденция към нарастване на премиения приход за целия

период на изследването. Резултатите показват, че в условията на трайна макроикономическа стабилност застрахователният сектор се развива динамично.

Темпът на развитие на премийния приход за периода 1997-2006 г., 10 години преди приемането ни в ЕС, се движи в рамките от 6.54 до 33.1%. За целия период темпът на развитие на застрахователния пазар е 471%, или увеличението е близо 5 пъти. Това показва, че в България има голяма динамика в развитието на застрахователния пазар. През този период пазарът е стабилен с повишена атрактивност. Периодът обхваща и прелицензирането на застрахователните дружества. Отстранени са криминогенните фактори в застраховането и използването на незастрахователни силови методи. Лицензираните застрахователни дружества започват да работят в условията на ясен регламент и регулиран застрахователен пазар, какъвто липсва преди 1997 г. Заедно с икономическата и политическата стабилизация през този период това води до привличането на чуждестранни инвеститори. В страната започват да развиват дейност едни от най-големите застрахователни и презастрахователни дружества в света от водещи в застрахователния сектор държави.

Посоченият темп на развитие е значително по-висок от темповете на макроикономическите показатели и на показателите за развитие на важни стопански отрасли. Постигнатите резултати се дължат на три главни фактора: макроикономическа стабилизация, базирана на принципите на валутния борд, въведен през 1997 г.; своевременно направените промени в нормативната база на застрахователната дейност във връзка с приемането ни в ЕС; добра контролна дейност върху застрахователния сектор, осъществявана от застрахователния надзор. Въпреки посочените добри резултати застрахователният пазар през този период остава със скромни възможности в сравнение с пазарите на развитите държави.

През 2007 г. с присъединяването на България към ЕС започва нов етап от развитието на икономиката на страната и търговско-икономическите ѝ отношения с други държави. Темпът на развитие на премийния приход през 2007-2017 г. се движи в рамките от -6.8 до 19.9%. За целия посочен период темпът на развитие на застрахователния пазар е 44.6%, или увеличението е близо 1/2. Това показва, че застрахователният пазар в България се развива по-бавно в сравнение с годините преди приемането ни в Съюза. Една от причините за недостатъчното развитие на пазара е настъпилата след 2008 г. световна икономическа и финансова криза, която е структурна и обхваща всички сфери на икономиката. В по-слабо развитите страни като България последиците са значително по-тежки, отколкото в развитите индустриални икономики, където ефектите от кризата се проявяват по-слабо.

През последните години се утвърждава тенденция към трайно нарастване на значимостта на животозастраховането за развитието на застрахователния пазар и на икономиката. Изпреварващият му темп на развитие спрямо общото застраховане води до увеличаване на неговия дял в брутния премиен приход. Ако преди приемането ни в ЕС относителният дял на животозастраховането

спрямо премиения приход се движи в рамките на 10%, или съотношение 9:1 в полза на общото застраховане, то през 2016 г. той вече е над 20%, или съотношението е 8:2. Все още обаче това е далеч от обичайните европейски практики, където животозастраховането е преобладаващо.

Състояние и тенденции в развитието на показателя „застрахователно проникване“ за периода 1997-2017 г.

За разлика от brutния премиен приход, даващ единствено количествена представа за размера на начислените премии като абсолютни стойности, застрахователното проникване отчита изменението в ролята на застраховането за икономическото развитие. То се изчислява като отношение на brutния премиен приход спрямо БВП в процент и е един от най-важните показатели, отразяващи мястото на застраховането в общата икономическа активност на страната.

Таблица 2

Състояние и развитие на показателя „застрахователно проникване“ в България за периода 1997-2017 г. (%)

Година	Застрахователно проникване Общо застраховане	Застрахователно проникване Животозастраховане	Застрахователно проникване за целия пазар
1997	0.86	0.11	0.97
1998	0.95	0.13	1.08
1999	1.22	0.14	1.36
2000	1.35	0.17	1.52
2001	1.42	0.19	1.61
2002	1.45	0.46	1.91
2003	1.72	0.22	1.94
2004	1.75	0.40	2.15
2005	1.76	0.37	2.15
2006	1.78	0.38	2.16
2007	2.25	0.41	2.66
2008	2.30	0.4	2.7
2009	2.1	0.4	2.5
2010	2.0	0.3	2.3
2011	1.8	0.34	2.14
2012	1.7	0.36	2.06
2013	1.8	0.4	2.2
2014	1.75	0.4	2.1
2015	1.8	0.4	2.2
2016	1.8	0.4	2.2
2017	1.8	0.4	2.2

Източник: www.fsc.bg и собствени изчисления.

Данните в табл. 2 показват, че през първите 10 години от разглеждания период застрахователното проникване се движи в границите 0.97-2.16%. Нарастването му утвърждава очерталата се след 1997 г. тенденция към увеличаване на значението на застрахователния сектор за националната икономика в резултат от изпреварващата му динамика на развитие. Темпът на развитие на застрахователното проникване за периода 2007-2017 г., 11 години след приемането на България в ЕС, се движи в рамките от 2.06 до 2.7%. През 2009-2012 г. се наблюдава

дава непрекъснато намаление на застрахователното проникване, което се дължи на световната финансова криза. Най-силен спад – около 2%, е отбелязан през 2012 г. През последните 5 години (2013-2017) застрахователното проникване се увеличава и запазва стойност от 2.2%, което означава, че в близките години при очерталата се динамика в развитието на brutния приход този показател има възможност значително да се повиши.

По отношение на застрахователното проникване по общо застраховане от 1997 до 2008 г. се отчита увеличаване от 0.86 до 2.3%, след което е налице спад от около 20%, или показателят се движи в рамките на 1.7-2.1%. През последните години (2011-2017) се наблюдава трайна тенденция към запазване на стойността на показателя в рамките на 1.8%. При животозастраховането стойностите остават относително постоянни в рамките на 0.4% през периода 2004-2017 г.

Таблица 3

Състояние и развитие на показателя „застрахователно проникване“
в ЦИЕ за периода 2010-2017 г. (%)

Страни	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Словения	5.8	5.7	5.7	5.5	5.1	5.0	5.1	4.8
Малта	4.9	4.6	3.8	4.1	4.2	4.9	5.0	4.8
Кипър	4.4	4.4	4.2	4.7	4.1	4.2	4.2	4.5
Чехия	4.0	3.9	2.8	3.7	2.7	3.1	2.5	2.9
Полша	3.8	3.7	3.8	3.5	3.2	2.9	3.0	3.1
Словакия	3.0	2.9	2.8	3.0	2.7	2.8	2.5	2.5
Хърватия	2.8	2.8	2.7	2.8	2.6	2.6	2.6	2.5
Унгария	3.1	2.9	2.7	2.8	2.6	2.5	2.5	2.5
България	2.3	2.1	2.1	2.2	2.1	2.2	2.2	2.2
Гърция	2.3	2.4	2.3	2.1	2.2	2.0	2.1	2.1
Естония	2.0	1.7	1.7	1.7	1.7	1.8	1.8	1.8
Румъния	1.6	1.3	1.4	1.3	1.1	1.3	1.2	1.1
Латвия	1.8	2.0	1.6	0.9	1.7	0.9	1.8	0.9
Турция	1.3	1.3	1.2	1.3	1.3	1.3	1.6	1.7

Източник: www.insuranceeurope.eu

По отношение на показателя „застрахователно проникване“ България се нарежда на едно от последните места сред европейските държави (табл. 3). Страните с най-голямо застрахователно проникване са Финландия, Нидерландия, Великобритания, Дания, Швейцария, Франция и Италия. Страните от Централна и Източна Европа също ни изпреварват, като разликата в сравнение с България е над 2 пъти спрямо Словения, Малта и Кипър. Същевременно се доближаваме до Словакия, Унгария и Хърватия, където показателят варира в рамките на 2.5%. С по-ниски от нашите стойности на показателя са Гърция, Естония, Румъния, Латвия и Турция.

**Състояние и тенденции в развитието на показателя
„застрахователна плътност“ за периода 1997-2017 г.**

Другият показател, използван в застрахователния сектор за измерване на мястото на застраховането в икономиката, е „застрахователна плътност“.

Тя показва приноса на всеки потребител на застрахователни услуги в нарастването на обема на премиения приход, реализиран от застрахователните дружества. За разлика от премиения приход и застрахователното проникване застрахователна плътност се изчислява като съотношение между brutния премиен приход за определен период и броя на населението за същия период:

$$\text{Застрахователна плътност} = \frac{\text{Брутен премиен приход}}{\text{Брой на населението}} \times 100.$$

Таблица 4

Състояние и развитие на показателя „застрахователна плътност“ в България за периода 1997-2017 г.

Година	Застрахователна плътност Общо застраховане (%)	Застрахователна плътност Животозастраховане (%)	Застрахователна плътност за целия пазар (лв.)
1997	22.80	3.10	25.9
1998	24.45	3.85	28.3
1999	33.58	4.22	37.8
2000	41.92	5.68	47.6
2001	47.96	12.34	60.3
2002	59.56	19.24	78.8
2003	75.46	9.92	85.4
2004	93.96	25.13	119.09
2005	119.08	19.44	138.52
2006	138.13	24.25	162.38
2007	166.17	30.83	196.99
2008	201.72	35.53	237.25
2009	192.9	29.1	222
2010	183.5	32.5	216
2011	186.3	33.7	220
2012	183.8	36.2	220
2013	196.8	41.1	237.9
2014	194.8	46.3	241.1
2015	220	52	272
2016	229	53	282
2017	250	56	306

Източник: www.fsc.bg и собствени изчисления.

Данните в табл. 4 показват, че застрахователната плътност достига 306 лв. Спрямо предходната 2016 г. увеличението в абсолютна сума е 24.00 лв., или 8.5%. Забелязва се също и трайна тенденция към нарастване на показателя за целия период на изследването. През първите 10 години от разглеждания период застрахователната плътност се движи в границите 25.9 – 196.99 лв. Темпът ѝ на развитие е 760%, или над 7.5 пъти повече, което показва голяма динамика в развитието. За целия период 1997-2006 г. темпът на развитие на застрахователната плътност изпреварва този на застрахователния пазар и на застрахователното проникване.

Темпът на развитие на застрахователната плътност за периода 2007-2017 г. се движи в рамките от 216 – 282 лв., като за целия период той е 155%.

Състояние и развитие на макроикономическите показатели „застрахователна плътност“ и...

През 2008-2010 г. застрахователната плътност намалява, след което плавно се увеличава. Това означава, че гражданите заделят повече парични средства за застраховане. През последните години се утвърждава тенденцията към трайно увеличаване на застрахователната плътност. За целия период 2007-2017 г. темпът ѝ на развитие изпреварва този на застрахователния пазар. Данните в табл. 4 показват, че за целият разглеждан период 1997-2017 г. темпът на развитие на застрахователната плътност нараства над 11 пъти. В абсолютна сума това е увеличение с 280.10 лв. в сравнение с първоначалната година на изследването, което се дължи, от една страна, на увеличението на brutния премиен приход, а от друга, на намалението на броя на населението.

Таблица 5

Състояние и развитие на показателя „застрахователна плътност“ в Централна и Източна Европа за периода 2010-2017 г. (EUR)

Страна	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Словения	1023	1020	1000	960	940	971	985	1013
Малта	790	747	642	702	836	1013	1139	1169
Кипър	1000	990	862	886	848	880	901	1021
Чехия	595	573	431	396	395	407	416	529
Полша	360	340	402	357	339	338	333	380
Словакия	372	379	376	384	389	373	366	393
Хърватия	292	283	280	279	263	271	278	293
Унгария	301	262	262	275	268	270	290	314
България	110	112	112	121	126	140	148	151
Гърция	476	448	398	342	362	333	349	343
Естония	222	212	224	240	260	275	296	251
Румъния	92	86	92	91	88	96	106	106
Латвия	145	162	218	232	258	267	270	123
Турция	94	94	111	108	118	123	137	142

Източник: www.insuranceeurope.eu

По отношение на показателя „застрахователна плътност“ България се нарежда на едно от последните места сред европейските страни (табл. 5). Държавите с най-голяма застрахователна плътност са: Финландия, Нидерландия, Великобритания, Швейцария, Дания, Норвегия, Франция и Италия. Страните от ЦИЕ също ни изпреварват, като разликата в сравнение с България е над 7 пъти спрямо Словения, Малта и Кипър. Същевременно изоставаме близо 2 пъти от Хърватия, Унгария, Гърция и Естония. С по-ниски от нашите стойности на показателя са само Румъния, Латвия и Турция.

*

За да се развива успешно българският застрахователен пазар и за да достигне нивата в Европейския съюз, е необходимо увеличаване на размера на brutния премиен приход. Това може да се постигне посредством предлагането

на нови застраховки и чрез нови начини на предоставяне на застрахователната услуга, свързани с все по-засиленото развитие на информационните технологии през последните години. Един от начините за увеличаване на прихода, както и на значението на застраховането в развитието на икономиката, е да се разшири предлагането на онлайн застраховане.

С присъединяването си към Европейския съюз България се стреми да достигне средноевропейско ниво на икономическо развитие, вкл. по показателите „застрахователно проникване“ и „застрахователна плътност“. Това обаче е труднопостижимо, защото през последните години страната е изправена пред сериозна демографска криза, характеризираща се с намаляване и застаряване на населението, което оказва съществено влияние върху развитието на животозастраховането.

За да се достигне средното ниво в Европа от 7.2%, е необходимо застрахователното проникване, което сега е 2.2%, да се увеличи над 3 пъти. Същевременно застрахователното проникване в България доближава нивото на държавите от Централна и Източна Европа, където средната стойност на показателя е 2.5%. При сегашния размер на БВП за страната достигането на средноевропейските нива на показателя „застрахователно проникване“ изисква трикратно увеличение на brutния премиен приход и достигането му до 6.22 млрд. лв. При сегашния брой на населението в България това от своя страна би довело до чувствително повишаване на стойностите на показателя „застрахователна плътност“ – от 306.00 лв. той би нараснал над три пъти, т.е. 918.00 лв. (470 EUR). В края на 2017 г. средният размер на показателя „застрахователна плътност“ за Европа е 1981 EUR, което означава, че по него България изостава над 14 пъти. Застрахователната плътност у нас е и с близо два пъти по-малка, отколкото в страните от Централна и Източна Европа, където средната стойност на показателя е 309.00 EUR.

Използвана литература:

Василев, В., М. Митков (2016). *Общо застраховане*. Велико Търново: Фабер.

Драганов, Х. (2008). *Застраховане*. С.

Ерусалимов, Р., В. Василев, А. Панева, М. Митков, В. Нинова (2015). *Въведение в застраховането*. Велико Търново: Фабер.

Мишева, И. (2011). *Застрахователен маркетинг*. С.

ПРОСТРАНСТВЕН АНАЛИЗ НА ТЪРГОВСКАТА ДЕЙНОСТ ЧРЕЗ ИЗПОЛЗВАНЕ НА ГЕОГРАФСКИ ИНФОРМАЦИОННИ СИСТЕМИ¹

Представено е изследване относно териториалното разположение на обекти за търговия на дребно. Целта е да се проучат търговските зони, които са се формирали в отделни жилищни квартали, за да се установи степента на концентрация, както и да се обособят потенциалните причини за това. Използвани са географски информационни системи за картографиране на търговската дейност, вкл. и за извършване на последващи аналитични операции. Подобни изследвания биха могли да имат практическо приложение в областта на регионалната икономика и при откриване на нови зони за физическо разположение на стопански дейности, както и за оптимизиране на вече съществуващи.²

JEL: M31; D47; R120; C380; C190

Ключови думи: маркетинг; географски информационни системи; пространствен анализ; клъстеризация; пазар; пространство

Развитието на информационните системи разкрива нови хоризонти в изследователската работа. Инструменти, доскоро смятани за строго специализирани и приложими за конкретни научни направления, сега разширяват своето поле на приложение. В това отношение важно място заемат географските информационни системи (ГИС). Благодарение на тях много социално-икономически, природни, биологични и други процеси могат да бъдат обяснени със специфичните характеристики на географското пространство и прилежащите към него системи, които са неразделна част от човешкото съществуване.

Внедряването на ГИС във всяка област на приложение изисква представянето на географските данни за територията в цифров вид. Разработеният цифров модел на местността служи като база за информационната система. В зависимост от целите и задачите от нея със средствата на ГИС се създават различни приложения. Затова терминът „ГИС“ все по-често се използва за интегрирането на картографски данни с други множества от информация, вкл. демографска (Кастрева, 2011, с. 17).

* Тракийски университет, Стопански факултет, n_markov@uni-sz.bg

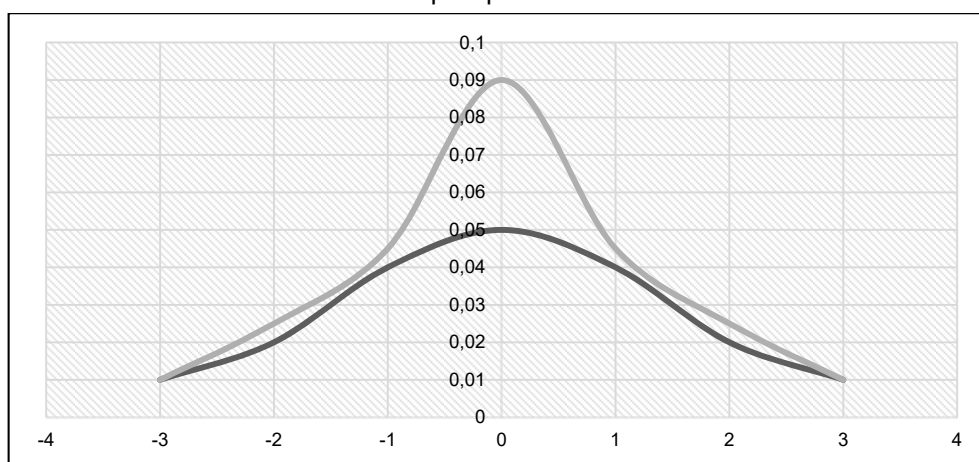
¹ Доклад, изнесен на международна научна конференция „Икономическо развитие и политики: реалност и перспективи“. ИИИ при БАН, 29-30 ноември 2018 г.

² Chief Assist. Prof. Nedelin Markov, PhD. SPATIAL ANALYSIS OF TRADE ACTIVITY USING GEOGRAPHIC INFORMATION SYSTEMS. *Summary:* A survey on the territorial location of commercial sites is presented. The aim is to investigate the shopping areas that have been formed within the individual residential areas and to determine the degree of their concentration, as well as to identify the potential reasons behind it. The survey uses geographic information systems in order to map the trade activity, including for the performing of subsequent analytical operations. Such research could have a practical application in the field of regional economy and in the process of opening new areas for the physical location of economic activities, as well as in the optimization of existing one. *Keywords:* marketing; geographic information systems; spatial analysis; clustering; market; space.

Визуализирането на информацията обаче не е основното постижение на ГИС. Потребителите на географска информация започват да задават въпроси относно надеждността на получените резултати, като се осъзнава важността и на статистическия подход (Unwin, 1996). Класическият статистически инструментариум за изследване на процеси и явления естествено надгражда функционалността на ГИС и води до качествено нови резултати, обясняващи някои от спецификите на изследваните съвкупности. При пространствените анализи акцентът се поставя върху пълната пространствена случайност (Diggle, 1983), която се асоциира с представата, че процесите са резултат от случайни събития. В използвания ГИС софтуер за измерването на случайността на пространствените явления и процеси се използва р-стойността (p-value).

Фигура 1

Измерване на случайността при разпределението на обектите в пространствения анализ



Източник: Авторово представяне на съдържание.

Във фиг. 1 е представено изображение за обяснителните стойности на анализираната съвкупност. По вертикалата са р-стойностите на изследваната съвкупност. Колкото стойността е по-ниска, толкова по-голяма е вероятността разпределението и по-точно причините за него да са случайни. Когато р-стойността е над 0.05, може да се приеме, че причините, на които се дължи разпределението на отделните обекти, не са случайни, и това би затруднило анализа, както и интерпретацията на резултатите от него. Тази гранична стойност от 0.05 се асоциира с ниво на доверителност от 95% (Mitchell, 2005).

Характеристика на изследването

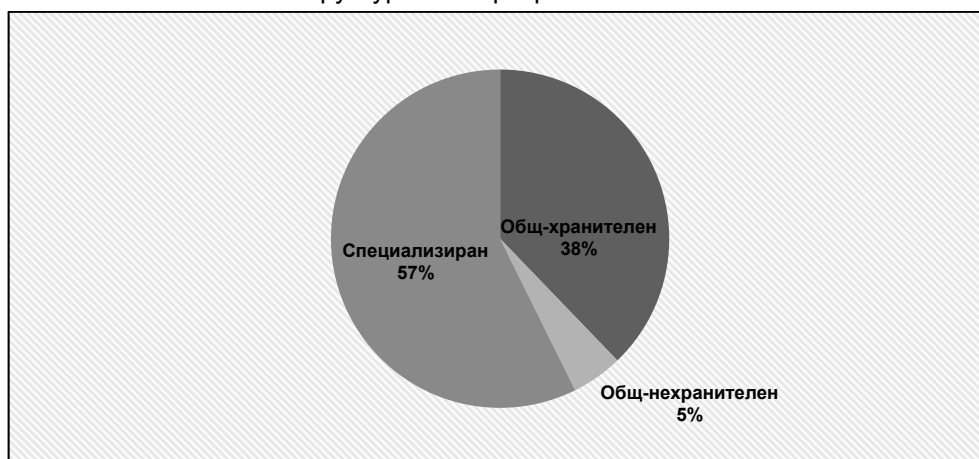
Една от задачите на изследването е да се маркират търговски обекти в избрани урбанизирани територии, които са част от град с високо общинско значение. Целта е на тази основа да се анализира пространственото им разполо-

жение и групиране. Избраните територии са четири квартала, които представляват цялата западна част на гр. Стара Загора. Това са кварталите „Железник“, „Три чучура“ (Юг и Север) и „Казански“. Причината за този избор е, че кварталите са сравнително нови и са с висок демографски потенциал. Заселени са от предимно млади хора и представляват реализация на териториалната концепция, която се базира на разбирането, че за жилищни нужди гр. Стара Загора трябва да се разраства предимно в посока запад.

За да се маркират търговските обекти, беше обособен мобилен екип, снабден с преносим компютър и свързан към него GPS модул. При откриването на търговски обект екипът записва местоположението чрез GPS модула. В техническо отношение това се извършва чрез ГИС среда, разработена от компанията „ESRI“³. При записването на местоположението се записва съпътстваща информация, която описва асортимента и обема на търговския обект. При асортимента обектите се класифицират на общи-хранителни, общи-нехранителни и специализирани (в т.ч. хранителни), а по отношение на обема като големи, средни и малки. В процеса на работа мобилният екип маркира 82 обекта (фиг. 2).

Фигура 2

Структура на маркираните обекти



Източник: Авторско проучване

Прави впечатление структурата на търговската мрежа. Основно тя включва магазини със специализиран асортимент. Тук са главно обекти, които предлагат горива, лекарства, храна за домашни животни, битова и градинска техника,

³ ГИС средата ArcGis се придоби след множество опити да се внедри подобно решение. През 2017 г. след успешно защитен научен проект „Повишаване качеството на обучението чрез внедряване на географски информационни системи“ с научен ръководител проф. д-р Румен Отузбиров се осигури университетско финансиране за закупуването на лицензи за учебни и научноизследователски цели.

автомобилни части и т.н. С най-малък дял са общите магазини, които предлагат нехранителни стоки. В тази група са магазини за стоки за домашна употреба – за домашни части, дрехи и т.н. Около 40% са общите хранителни магазини, които варират между малки и средни търговски обекти.

Изследването има следните ограничения. Първото е свързано с разпознаемостта на конкретния търговски обект. Съществува вероятност някой от обектите да е останал незабелязан и съответно немаркиран. Максимално допустимото количество е не повече от 10% от общия размер на маркираните обекти. Второ ограничение е, че класификацията на магазините по белезите „асортимент“ и „обем“ се базира основно на експертна оценка на изследователския екип. В някои отношения може да възникне дискусия относно типа на търговския обект. Това обаче не оказва влияние върху резултатите от изследването, тъй като всички анализи са извършени на базата на географско местоположение, а не въз основа на специфичните характеристики на отделните търговски обекти.

Резултати от изследването

Първият извършен тест е за най-близко съседство. Чрез инструментът за най-близко съседство се съпоставят две стойности:

- измереното средно разстояние между съседни обекти;
- очаквано хипотетично разстояние между съседни обекти.

Средното най-близко съседство се измерва по формулата:

$$(1) ANN = \frac{Do}{De}, \text{ където:}$$

$$(2) Do = \frac{\sum_{i=1}^n di}{n}, \text{ а}$$

$$(3) De = \frac{0.5}{\sqrt{n/A}}.$$

Стойностите отразяват съответно: разстоянието между обектите – d_i ; броя на обектите – n ; зона на минимално ограждащ правоъгълник около всяка точка (обект) – A . Минимално ограждащият правоъгълник се изчислява така, че всяка точка да има поне един съсед. Приема се, че ако $ANN < 1$, то в наблюдаваната зона е налице клъстеризация или групиране, а ако $ANN > 1$, има разпределение на обектите. В случая $ANN = 0.3966$, което свидетелства за висока степен на групиране, и то основно при специализираните търговски обекти. Според утвърдената методика обектите, които трябва да се отчетат, са 156 броя, а измерените – едва 62.

Таблица

Резултати от тест за най-близко съседство

Наблюдавано разстояние	61.96 м
Очаквано разстояние	156.25 м
Отношение на най-близко съседство	0.3966
Z-точки (стандартно отклонение)	-10.517142
P-стойност (вероятност)	0.0000

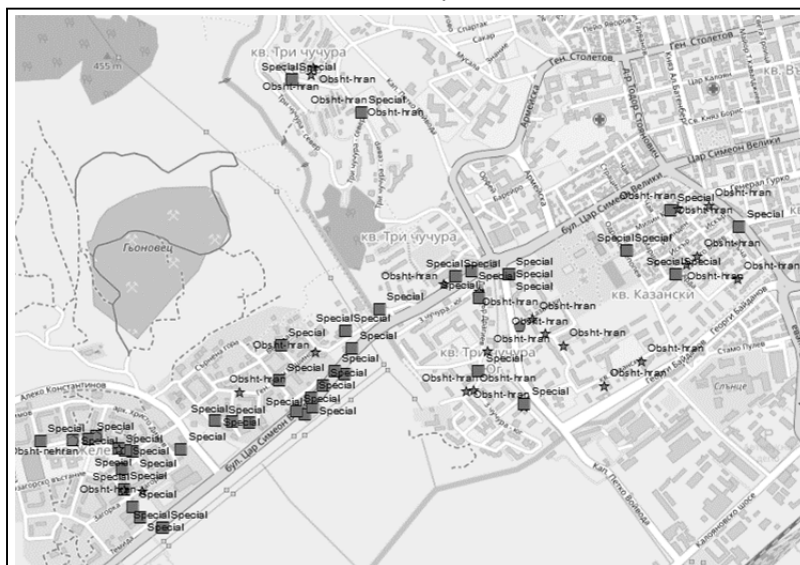
Източник. ArcGis, Инструмент за пространствена статистика.

Изследването е с висока обяснителна стойност, защото параметрите за вероятност (p-стойност) и стандартното отклонение (Z-точки) показват, че нулевата хипотеза може да се отхвърли и трябва да се приеме алтернативната, а именно, че измерената клъстеризация е резултат от случайни процеси. Когато се анализира клъстеризацията, е полезно да се посочат конкретни причини за това къде и защо се наблюдават тези групирания на търговска дейност.

Във фиг. 3 е представено пространственото разпределение на маркираните обекти. Отчетливо се установява, че групирането е по посока към основните транспортни линии. Изградените преди демократичните промени квартални улици са определили до голяма степен концентрацията на търговската дейност. Особен пример в това отношение е кв. „Железник“, разположен на територия от приблизително 1000 декара – в него всяка търговска дейност е съсредоточена по линията, която съвпада с входния път на квартала. В периферията липсва каквато и да е точка за търговия. Липсата на периферни обекти предопределя и по-високата концентрация на обекти в зоната на съсредоточаване.

Фигура 3

Пространствено разпределение на търговските
обекти в анализирания зона



Източник. Arc Map 10.6, Визуализация на данни.

За да се установи географското разпределение, се използва методът за насочено разпределение, който очертава елипса на стандартните отклонения.

След изпълнението на процедурата се оформят два обекта. Първият представлява естественият географски център на изследваната зона, а вторият – елипса, която описва тенденцията към разпределение на обектите (Mitchell, 2005). На фиг. 4 е представен географският център и елипсата около него. Елипсата е с дължина около 3 км, а отсечката, която свързва двете най-отдалечени точки, почти съвпада с главната транспортна линия по посока изток-запад.

Фигура 4

Географски център и елипса, отразяваща тенденциите в разпределението на търговската дейност



Източник. Arc Map 10.6. Визуализация на данни.

Географският център на измерванията е разположен на такова място в урбанизираната територия, което действително е неизползвано. Тази точка е останала встрани от локализационните процеси и ако тя се доразработи, то това ще е най-достъпното място за цялата западна част на града. Всеки движещ се в посока запад ще премине през идеалния център. Имотите на юг от него също са останали недооценени във времето. Това са имоти със земеделско предназначение, които отдавна са изгубили своето значение за регионалното селско стопанство. Ако се смени тяхното предназначение, то в тези територии

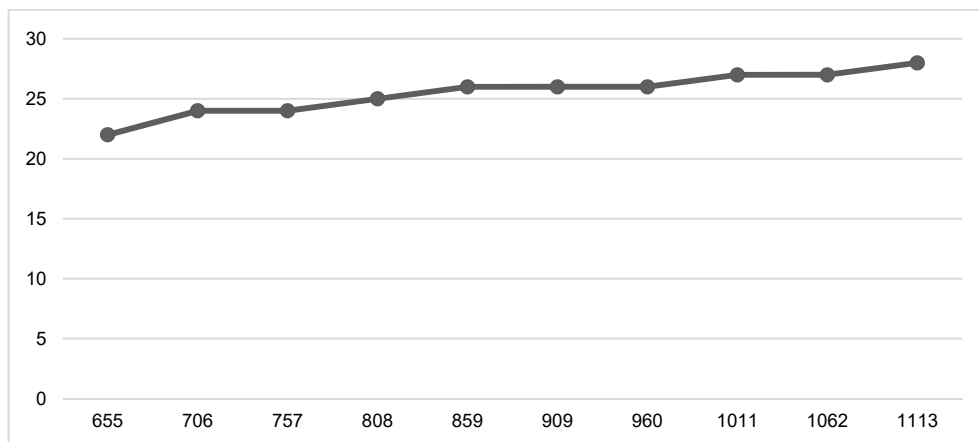
биха могли да се изградят жилищни зони с много добра комуникация и достъпност.

В подкрепа на тези твърдения е и т.нар. Hot Spot Analysis (HSA, който представя проверка за статистическата значимост на пространствените клъстери (Getis and Ord, 1996). Определят се горещи точки, при които се наблюдават клъстери с висока стойност на статистическа значимост, и студени точки, при които се отчитат клъстери с ниска стойност на статистическа значимост. При първия тест 27 от изследваните точки не отговарят на изискването за ниво на доверителност от 95%. Ето защо се преминава през допълнителна изчислителна процедура. В първия случай ГИС приложението изчисли разстояние от 655 м за т.нар. прагово разстояние. Тази стойност, която се изчислява автоматично, гарантира, че всеки обект има поне един съсед. Ако това разстояние бъде редуцирано, резултатите няма да са същите. Чрез инструмент за автокорелация се извършва ново преизчисляване. Инструментът измерва пространствената автокорелация за серия от разстояния и по избор създава линейна графика на тези разстояния и съответните им Z-точки, които отразяват интензивността на пространственото групиране. Статистически значимите пикови Z-точки показват разстояния, където пространствените процеси, описващи клъстера, са най-силни. Тези пикови разстояния често са подходящи стойности, които трябва да се използват за инструменти с параметър за разстояние или радиус на разстояние.

Във фиг. 5 е представено разпределението на Z-точките при отделните разстояния.

Фигура 5

Пространствена автокорелация на дистанцията (разстоянието)



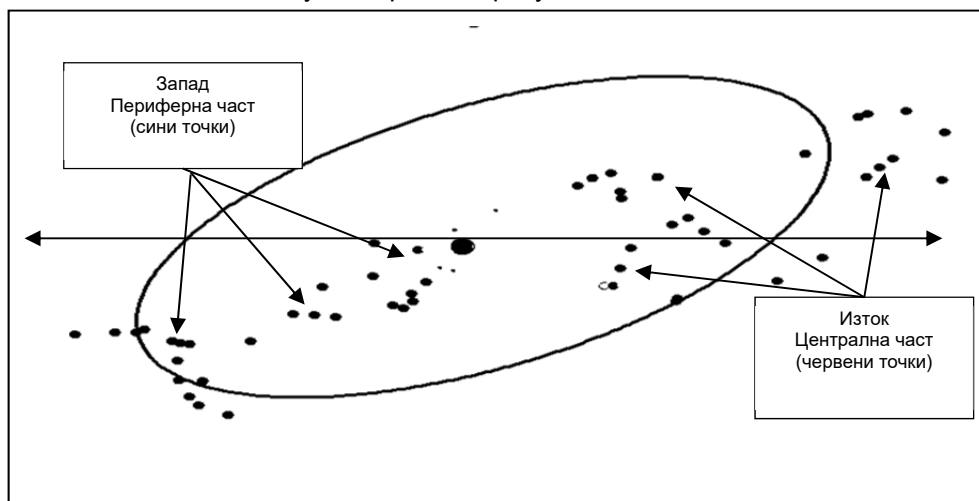
Източник. Arc Map 10.6. Изчисления с инструмент за инкрементална автокорелация.

Данните показват, че при разстояние от приблизително 1000 м пространственото групиране е най-интензивно, и то при висока статистическа значимост (р-стойност, която не надвишава 0.05). Точно това разстояние от 1000 м се задава като разстояние за гранична стойност при определянето на точките от HSA. При това зададено разстояние точките, които не са статистически значими, са само 7 вместо измерените 27 от предходния тест.

На фиг. 6 са представени резултатите от HSA. Червените точки отразяват т.нар. горещи точки, а сините т.нар. студени точки. Вижда се, че клъстеризирането е по-интензивно на изток от географския център на извадката. Обяснението е, че това е зона между периферните квартали и историческия център на града. На запад от географския център клъстеризирането е с по-слаба интензивност.

Фигура 6

Визуализиране на резултатите от HSA



Източник. Arc Map 10.6. Изчисления с инструмент за инкрементална автокорелация.

Изводи от изследването

Инструментите на съвременните ГИС платформи придават допълнителна обяснителна стойност на пространственото разположение на различни видове обекти и процеси. Разглеждани като самостоятелни точки, отделните обекти формират множества, които могат да се анализират с прецизни инструменти за статистически и пространствен анализ. В конкретния случай могат да се изведат следните заключения:

- Търговската мрежа в анализираните зони не е разпределена пропорционално в урбанизираната територия. Следва се основно предимството на бли-

зостта до транспортна инфраструктура, а не до потребителя. Това потвърждава концепцията на Алфред Вебер (Яркова, 2015). Търсенето на най-ниски транспортни разходи би било логично за стоки, които са с високи транспортни разходи, или за такива, които имат специфични особености, изискващи прецизен транспорт. В повечето случаи липсват обекти, които реализират стоки с подобна специфика. Може да се направи изводът, че разглежданото разпределение е неефективно.

- Формират се няколко зони на клъстеризиране (групиране), които са по протежението на основната транспортна мрежа. Не е използван естественият географски център на разглежданата територия. При изграждането на търговски обект в близост до този център има много голяма вероятност той да е с висока ефективност тъй като би имал отлична достъпност и комуникация.

- Централните части продължават да бъдат притегателна сила в разполагането и концентрирането на търговска дейност. Доказателство за това са горещите точки, които се образуват в междинната зона между западните квартали и централните части. Това може да се обясни с консерватизъм при предприемачите и инвеститорите. Явно те все още подценяват разрастването на града в посока запад. Разработването на търговски обекти в зоната на запад от географския център със сигурност ще бъде източник на предимства, при положение че точно тези територии са едни от най-привлекателните за жилищни нужди.

Във връзка с направените изводи може да се отчете, че ГИС инструментите имат много голямо приложение в планирането и устройството на териториите, както и в полето на маркетинга и дистрибуцията на стоки и услуги.

Използвана литература:

Кастрева, П. (2011). *Географски информационни системи и компютърна картография*. Благоевград: УИ „Неофит Рилски“.

Яркова, Ю. (2015). *Регионална икономика*. Електронен университет, www.edu.uni-sz.bg

Getis, O., J. Ord (1992). Analysis of spatial association by use of distance statistics. *Geographical Analysis*, Vol. 24, Ohio State University Press.

Diggle, P.J. (1983). *Statistical analysis of spatial point patterns*. London: Academic Press.

Mitchell, A. (2005). *The ESRI Guide to GIS Analysis*, Vol. 2. ESRI Press.

Unwin, D. (1996). GIS, spatial analysis and spatial statistics. *Progress in Human Geography*, 20 (4), p. 540-551.

ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ И РУМЪНИЯ КАТО ДЪРЖАВИ-ЧЛЕНКИ НА ЕС И МЯСТОТО ИМ В ГЛОБАЛНОТО СТОПАНСТВО

На 10 декември в Института за икономически изследвания към Българската академия на науките (ИИИ-БАН) в София, България, се проведе международен научен семинар „България и Румъния: страни-членки на ЕС, част от световната икономика“. Работната среща беше организирана от секция „Международна икономика“ на ИИИ-БАН и Института за световна икономика към Румънската академия (ИСИ-РА) като заключително събитие на съвместния българо-румънски академичен проект „България и Румъния: страни-членки на ЕС, част от световната икономика“, изпълнен от двете институции. Семинарът беше и продължение на едноименната международната конференция, проведена в София през 2017 г.

Научната среща имаше за цел да събере известни изследователи, млади учени, постдокторанти и докторанти, работещи в областта на международната икономика и международните финанси, които да споделят своите виждания за някои съвременни аспекти на българското и румънското икономическо развитие – в сравнителен план или като част от световното стопанство. В събитието взеха участие представители на различни български и чуждестранни академични институции – Института за икономически изследвания към БАН, Университета за национално и световно стопанство, Нов български университет, Софийския университет „Св. Климент Охридски“, Тракийския университет, Института за световна икономика и Института за национална икономика към Румънската академия, Университета „Николай Коперник“ в Торун и др.

Семинарът беше открит от проф. д-р Искра Христова-Балканска – ръководител на секция „Международна икономика“ на ИИИ-БАН, която, след като приветства всички участници, представи информация за резултатите от съвместния проект „България и Румъния: страни-членки на ЕС, част от световната икономика“, реализиран от секция „Международна икономика“ и ИСИ-РА през периода 2015-2018 г. Проф. Балканска наблегна на доброто дългосрочно сътрудничество, взаимния академичен обмен между двата института, многобройните съвместни събития и публикации, за които проектът е допринесъл. Тя посочи, че БАН и РА са подкрепили възможността общата работа да продължи, и представи идеята за сътрудничество в нов межуакадемичен проект на двете институции.

За да се улесни дискусията, свързана с текущото развитие на българската и румънската икономика, техните специфични политики като страни-членки на ЕС и мястото им в световната икономика, семинарът комбинира

два формата. Проведоха се две пленарни и една открита постерна сесия, която беше достъпна за всички присъстващи по време на цялото научно събитие.

Модератор на първата сесия беше д-р Едуард Маринов – председател на Организационния комитет на семинара. Участниците в тази сесия се фокусираха върху някои от основните макроикономически тенденции в българската и румънската икономика и представиха своите виждания за сходствата и различията между двете страни, като подчертаха спецификата на икономическото догонване и сближаването на двете икономики в рамките на ЕС. Обект на анализ бяха конкретните аспекти на развитието на икономиката на държавите от ЕС като определяща икономическа и социална среда. Същевременно беше обърнато внимание и на някои грешни политики и опит, които трябва да се избягват в бъдеще.

Сесията започна с *проф. д-р ик. н. Гарабед Минасян*, който се спря на темата „Дали фискалната политика насърчава икономическия растеж? След-кризисният опит на България и Румъния“. Той посочи, че особеностите на фискалната политика, прилагани в двете страни през периода след кризата, оказват влияние върху икономическото им развитие. Дългосрочните публични инвестиции се превръщат в стимул за икономически растеж. Трансграничните капиталови потоци са оценени от гледна точка на взаимодействието им с елементите на фискалната политика. Авторът подчерта, че развитието на тези процеси е доста различно в контекста на единната икономическа и парична политика на ЕС. Съществуват ефекти на разпространение сред отделните държави, като при определени обстоятелства печеливши се оказват недисциплинираните за сметка на дисциплинираните страни. Проф. Минасян направи някои препоръки относно това как може да се разработи и прилага успешна фискална стратегия. Той изтъкна, че по отношение на фискалните параметри резултатите от проекта доказват, че ако искаме да ускорим процесите на сближаване, е по-добре да се придържаме към „щастливите средни стойности“ в Икономическия и паричен съюз (ИПС).

Проф. д-р ик. н. Росица Рангелова и *доц. д-р Григор Сарийски* представиха доклада си „Сравнение на напредъка в България и Румъния: погрешният път – как еднакви първоначални условия доведоха до различни резултати в икономическото развитие на България и Румъния“, в който твърдят, че икономическите реформи в Румъния са изпълнени по-успешно, отколкото в България. Различните постижения в двете страни са причинени от различния фокус на започнатите реформи и от специфичния дизайн на политиките. Реформите в България са насочени главно към осигуряване на определени привилегии за бизнеса, а не толкова към развитието на добре работещ пазар и към по-справедливо разпределение на добавената стойност между икономическите агенти. Румъния, обратно, акцентира върху подобряването на своята институционална рамка, преди да приложи други политики, които допринасят за по-добра конку-

рентоспособност на страните и създават по-привлекателен инвестиционен климат. Авторите се опитват да измерят ефекта на различните пътища на икономическо развитие в двете страни (по отношение на по-добрата индустриална структура и по-високата добавена стойност) и дават препоръки за възможните действия на българската икономика за успешно догонващо икономическо развитие.

Проф. д-р Татяна Хубенова-Делисивкова сподели своите възгледи относно „Външните макроикономически дисбаланси на България и Румъния в процеса на подготовка за Икономическия и паричен съюз: основни тенденции и предизвикателства“. Тя направи сравнение между външните макроикономически дисбаланси на България и Румъния, които възпрепятстват постигането на съответствие с ЕС като държави-членки, като идентифицира сходствата и различията в политическите реакции на двете страни. Анализирани бяха европейската интеграция от гледна точка на промените в икономическата и социалната ситуация в България и Румъния, както и изпълнението на общите за Европейския съюз политически приоритети и техните последици за двете страни. Проучването идентифицира общите проблеми на България и Румъния, свързани с тяхната подготовка за ИПС в светлината на взаимозависимостите в Еврозоната.

В доклада си „Предизвикателства за европейските банки в следкризисния период: въздействие върху румънските и българските банки“ *проф. д-р Искра Христова-Балканска* разгледа отрицателното въздействие на световната финансова криза върху оперативната дейност и политиката на кредитна експанзия на европейските банки, както и интензитета на финансиране на нефинансовия сектор. Очертани са текущото финансово състояние на европейските банки и перспективите за повишаване на тяхната рентабилност и пазарна експанзия. Друг въпрос, засегнат от автора, е политиката на европейските банки в България и Румъния и тяхното влияние върху икономиките на двете страни. Посочено беше, че чуждестранните дъщерни дружества на европейските банки, разположени в Румъния и България, са добре капитализирани, но има определени съмнения относно прозрачността на операциите им и способността им да реагират адекватно на външни и вътрешни шокове.

Сесията завърши с доклада на *доц. д-р Даниела Бобева* „Гръцката икономика без „Тройката“, чиято цел е да се определят основните предизвикателства пред гръцката икономика след успешното приключване на последното споразумение с т.нар. Тройка. Според доц. Бобева вътрешните положителни сигнали допълнително ще отслабнат в контекста на увеличаващата се несигурност относно икономиката на Еврозоната и нарастващите политически рискове. Тя разгледа и последиците от възстановяването на гръцката икономика за икономическото развитие на съседните страни.

Презентациите във втората сесия с модератор проф. Искра Христова-Балканска – председател на Научния комитет на семинара, бяха посветени на

изследвания на конкретни регионални, секторни и социално-икономически аспекти на развитието на българската и румънската икономика и тяхното място в икономиката на ЕС и световното стопанство.

Сесията беше открита с презентацията на *гл. ас. д-р Мария Коцева-Тикова* и *гл. ас. д-р Милкана Мочурова* „Благоденствие и напредък на Дунавските региони в България и Румъния“. Авторите смятат, че просперитетът се е увеличил през последните години, но не всяка страна и регион са се възползвали еднакво. Според тях неравенството в доходите става по-голямо и това повишава необходимостта от прилагане на подходящи политически мерки. Социалният прогрес се различава както по отношение на двете страни, така и вътре в тях. Индексът на Европейския съюз за социален напредък измерва развитието на 272 европейски региона и класира 2 български и 2 румънски статистически региона, разположени край р. Дунав, на последните позиции. Представено беше проучване на социалните, екологичните и икономическите характеристики на тези региони, които са довели до ниски нива на социален прогрес.

Прилагайки методологическата рамка на сравнителен подход, *гл. ас. д-р Юлияна Хаджичонева* направи „Сравнителен анализ на предприемачеството в България и Румъния“. Тя анализира постиженията и резултатите в двете страни в тази област въз основа на сравнителни изследвания и индекси, измерващи основните фактори и измерения, които обхващат предприемаческия дух, нагласи и успех.

Следващият участник беше *гл. ас. д-р Едуард Маринов*, който изложи своите възгледи на тема „Типология на мигрантите: дефиниции и актуални тенденции в България и Румъния“. Той разглежда основните характеристики на различните форми на имиграция – бежанци, търсещи убежище, мигранти, нелегални мигранти, икономически мигранти, лица без гражданство, и се опита да изведе определение на различните категории мигранти въз основа на международната и националната правна практика. Д-р Маринов представи сравнение на основните тенденции в миграцията, придобиването на гражданство, предоставянето на убежище и разрешителни за постоянно пребиваване в България и Румъния. На базата на заключенията от извършеното проучване бяха поставени някои въпроси за естеството и бъдещото развитие на миграционните процеси.

Сесията завърши с доклада на *докторант Руслан Мартинов* „Ролята на социалните предприятия в икономиките на България и Румъния“. Той подчерта, че България и Румъния са държави, които се стремят към подобряване на икономическо развитие и на благосъстоянието на своите граждани. Исторически през последните 80 години икономиките на двете страни са доминирани от големи местни предприятия, контролирани от правителството, а днес в тях преобладават големите чуждестранни предприятия поради по-добрата им финансова осигуреност. Според автора концентрацията на капитала дава някои

предимства като икономии от мащаба, но има и много недостатъци, тъй като до голяма степен лишава хората от тяхната лична свобода. Тази пропаст в социалното развитие на обществото бавно се затваря чрез множество специални програми, които подкрепят и насърчават предприемачеството в редица области и отношения. По-конкретно социалното предприемачество има приоритета да задоволи нуждата от солидарност и да засили социалната икономика.

Постерната сесия беше представена по време на целия семинар и всички участници имаха възможност да се запознаят с обобщените резултати и приноси на онези, които не успяха да присъстват лично – както по време на сесиите, така и в паузите за кафе и обяд и на заключителния коктейл. Приносите в постерите бяха насочени най-вече към сравнителните изследвания на българската и румънската икономика, проучванията на конкретни сектори от стопанството на двете страни, както и към някои актуални проблеми в световната икономика. Представени бяха следните постери:

- *Алина Лигия Думитреску* – „Въздействие на миграцията върху пазара на труда в Европейския съюз“;
- *Андреа-Емануела Драгой, Ана-Кристина Балгар* – „Политика за държавните помощи и ефектът от нея за европейската банкова система“;
- *Кристина Георгиана Зелдеа, Алина Черасела Аврам* – „Услуги в областта на информационните и комуникационни технологии, потенциални конкурентни предимства за Румъния“;
- *Даниел Булин* – „Китайските ПЧИ в страните от ЦИЕ в контекста на платформата за сътрудничество 16+1“;
- *Димитър Златинов* – „Макроикономически детерминанти за имиграцията от България и Румъния в контекста на световната финансова и икономическа криза от 2008 г.“;
- *Емилиян Добреску, Едит Добреску* – „Румънската икономика в очакване на председателството на ЕС“;
- *Георги Думитреску* – „България и Румъния – транспортни центрове за китайската инициатива „Един пояс-един път““;
- *Юлия Моника Охлер-Синкай* – „Преосмисляне на стратегическите партньорства в Индо-Тихоокеанския регион: какъв е залогът за САЩ, ЕС, Китай и Индия?“;
- *Матеуш Янкиевич* – „Пространствена диференциация на структурата на потреблението в страните от Европейския съюз“;
- *Матеуш Янкиевич* – „Влиянието на устойчивото потребление върху конвергенцията на структурата на потреблението в страните от Европейския съюз“;
- *Петре Присекару* – „Енергийният съюз на ЕС и преходът към чиста икономика и енергийна ефективност“;

Икономическото развитие на България и Румъния като държави-членки на ЕС...

- *Пламен Илиев* – „Одит на проекти“;
- *Томаш Гродзицки* – „Регионални иновации във Вишеградските страни“.

Международният научен семинар „България и Румъния: страни-членки на ЕС, част от световната икономика“ предложи интересна комбинация от научни изследвания, изследователски подходи и приноси, свързани с проблемите на влиянието на политиките на Европейския съюз в контекста на членството на България и Румъния в него, икономическото развитие на двете страни като държави-членки, тяхното място в глобалния свят и икономиката, както и някои съвременни тенденции в световното стопанство. Всички материали ще бъдат публикувани в сборник с доклади и ще бъдат на разположение с отворен достъп на уебсайта на семинара <https://inecoconference.wordpress.com/2018-2/>.

Научната среща се превърна в интересен и ползотворен завършек на дейностите в рамките на съвместния междуакадемичен проект „България и Румъния: страни-членки на ЕС, част от световната икономика“, реализиран от ИИИ-БАН и ИСИ-РА, но в същото време отвори вратата към бъдещо продължение на научното сътрудничество – както между двете институции, така и между всички участници в семинара.

Проф. д-р Искра Христова-Балканска,
д-р Едуард Маринов

THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF BULGARIA AND ROMANIA AS EU MEMBER COUNTRIES AND THEIR PLACE WITHIN THE GLOBAL ECONOMY

The international scientific workshop “Bulgaria and Romania: Member Countries of the EU, Part of the Global Economy” was held on the 10th of December 2018 at the Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences (ERI-BAS) in Sofia, Bulgaria. The workshop was organized by the International Economics Department at the ERI-BAS and the Institute for World Economy at the Romanian Academy (IWE-RA) as a closing event of the joint interacademy project “Bulgaria and Romania: Member Countries of the EU, Part of the Global Economy” carried out by the two institutions. It was also a sequel to the International Conference with the same title, which was held in 2017.

The workshop aimed and managed to bring together esteemed researchers, young scholars, post-doctoral researchers and PhD students working in the field of International Economics and International Finance to share their views on some contemporary aspects of Bulgarian and Romanian economic development – either in comparison with each other, or as part of the global economy. There were participants from various Bulgarian and foreign academic institutions – the Economic Research Institute at the BAS, the University for national and world economy, New Bulgarian University, Sofia University, Tracian University, the Institute for World Economy and the Institute for National Economy at the Romanian Academy, Nicolaus Copernicus University in Torun, etc.

The workshop was opened by *Prof. Iskra Christova-Balkanska, PhD*, Head of the International Economics Department at the ERI-BAS, who, after welcoming all the participants, presented some information on the results of the joint interacademy project “Bulgaria and Romania: Member Countries of the EU, Part of the Global Economy” carried out by the International Economics Department at the ERI-BAS and the IWE-RA for the period 2015-2018. Prof. Balkanska stressed upon the great long-term cooperation, the mutual academic exchanges between the two institutes, as well as the numerous joint events and publications to which the project contributed. She stated that the BAS and the RA have accepted the opportunity to continue their mutual work and presented the idea of continuing the cooperation in a new joint interacademy project between the two institutions.

The workshop combined two formats in order to facilitate a multi-national and multi-stakeholder debate on the current development of the Bulgarian and the Romanian economy, their specific policies as Member States of the EU and their place within the global economy. Two plenary sessions were held, as well as an open poster session which was available to all participants during the entire span of the workshop.

The first session was moderated by *Eduard Marinov, PhD* – Chair of the Organizing Committee of the workshop. The participants in this session focused on some of the main macroeconomic issues in the Bulgarian and the Romanian economy, presenting their views on the similarities and differences between the two countries, highlighting the specifics of the economic catching up and convergence of the two economies within the EU, or analyzing specific aspects of the development of the EU economy as a determinant economic and social environment or as past experience to be avoided in the future.

The session started with *Prof. Garabed Minassian, Dr. Ec. Scs.*, who spoke on the topic of “Does fiscal policy promote economic growth? The Post crises experiences of Bulgaria and Romania”. He claimed that the particularities of the fiscal policies applied in Bulgaria and Roumania during the post crises period have had an impact on economic development. The long-term public investments have only proved to act as an incentive for economic growth. The cross-border flows of capital in its interaction with the elements of the fiscal policies have been assessed. These developments have acquired quite a different shape in the context of the single economic and monetary policy in the EU. There have been spillover effects among the various countries and, under the given circumstances, the beneficiaries happened to be the undisciplined countries at the expense of the disciplined ones. The author made some recommendations on how to pursue a beneficial fiscal strategy. With respect to the fiscal parameters, it has been proven that if one wishes to speed up the processes of convergence, it is better to stick to the “happy medium” in the economic and monetary union.

Then, *Prof. Rossitsa Rangelova, Dr. Ec. Scs.*, and *Assoc. Prof. Grigor Sariiski, PhD* presented their paper “Comparing Progress in Bulgaria and Romania: The wrong way travelled – how the similar initial conditions led to the uneven economic development of Bulgaria and Romania”, in which they stated that economic reforms have been implemented more successfully in Romania than in Bulgaria. They argued that the dissimilar achievements in the two countries are the result of the different focus of the initiated reforms and the specific design of their respective sequencing policies. The reform path followed by Bulgaria has been focused mainly on the provision of peculiar privileges for the businesses and not so much on the development of a fair market and a fairer distribution of the value added between the economic agents. Romania placed emphasis upon the improvement of its institutional framework ahead of other policies that brought the country better competitiveness and a more attractive investment climate. The authors attempted to measure the effect of the individual paths of economic development in the two countries (in terms of better industrial structure and higher value added) and to provide some ‘catching-up’ recommendations for the Bulgarian economy.

Prof. Tatiana Houbenova-Delisivkova, PhD shared her views on “The external macroeconomic imbalances of Bulgaria and Romania in the process of preparation for the Economic and Monetary Union: Main trends and challenges”, aiming to compare the external macroeconomic imbalances of Bulgaria and Romania that hinder the

achievement of their EU compliance as economies of Member States and to identify similarities and differences in the policy responses of both countries. The analysis aimed to analyse the European integration with regard to the changes in the economic and social situation in Bulgaria and Romania and to discuss the implementation of the broad policy priorities for the EU and their implications for both countries under review. The study identified the common problems of Bulgaria and Romania with regard to their preparation for their accession to the EMU in light of the interdependencies within the Euro Area.

Prof. Iskra Christova-Balkanska's contribution, titled "Challenges for European Banks in the post crisis period: Impact on Romanian and Bulgarian banks" discussed how the global financial crisis (GFC) severely hit the European banks and changed their operational activities and policies on the credit expansion and the financing of the nonfinancial sector. She presented what the current financial situation of the European banks is and what the prospects for enhancing their profitability and market expansion are. Another question under consideration was that of the policies of the European banks located in Bulgaria and Romania and their impact on the economies of the two countries. It turns out that the foreign subsidiaries of European banks located in Romania and Bulgaria are well-capitalized but there are some doubts about the transparency of their operations and their ability to respond adequately to external and internal shocks.

The session ended with *Assoc. Prof. Daniela Bobeva, PhD's* presentation "The Greek economy without "Troika" which was aimed at identifying the main challenges before the Greek economy after the successful completion of the last agreement with the so-called "Troika". The internal positive signals would be reduced further in the context of growing uncertainties about the Euro Area economy and the growing political risks. The presentation discussed the recovery of the Greek economy and its implications for the economic development in the neighbouring countries.

The presentations during the second session focused on case studies on some specific regional, sectorial and socio-economic aspects of the development of the Bulgarian and the Romanian economy and their performance in the EU and within the global economy. The session was moderated by Prof. Iskra Christova-Balkanska – Chair of the Scientific Committee of the workshop.

The session started with the presentation "Prosperity and progress of the Danube regions in Bulgaria and Romania", which was delivered by *Senior Assist. Prof. Maria Kotseva-Tikova, PhD, and Senior Assist. Prof. Milkana Mochurova, PhD*. The authors claimed that the level of prosperity has grown during the last years but that not every country and region has benefited equally. The income inequality has increased and it has raised the necessity to apply suitable policy measures. The social progress differs among the countries and within them. The EU Social Progress Index measures the development of the 272 European regions and ranks 2 Bulgarian and 2 Romanian statistical regions in the back positions. These four regions are located alongside the Danube River. The authors presented a study of the social,

environmental and economic characteristics of these regions that have resulted in their low levels of social progress.

Senior Assist. Prof. Juliana Hadjitchoneva, PhD presented a “Comparative analysis of entrepreneurship in Bulgaria and Romania”, discussing the developments of entrepreneurship in Bulgaria and Romania through the application of a comparative approach framework. She discussed the recent performances and achievements of both countries based on comparative studies and indexes stemming from the main factors and dimensions that encompass the entrepreneurial spirit, attitude and success.

The next participant was *Senior Assist. Prof. Eduard Marinov* who presented his views on “Migrant typology: Definitions and current trends in Bulgaria and Romania” in which he discussed the main features of different forms of immigration – refugees, asylum seekers, migrants, illegal migrants, economic migrants, stateless persons – trying to give a definition to the different categories of migrants based on the international and national legal practice. He then continued with a comparison of the main trends of migration, citizenship acquisition, asylum and permits in Bulgaria and Romania. The conclusion posed some questions on the nature and future development of migration processes.

The session was concluded by *PhD candidate Ruslan Martinov*, who shared his finding on “The role of social enterprises in the economies of Bulgaria and Romania”. Bulgaria and Romania are countries striving for better economic development and improved well-being of their citizens. Historically, in the last 80 years Bulgaria and Romania’s economies have been dominated by large local enterprises which were controlled by the Government. Nowadays, the large foreign enterprises hold these economies due to their better financial security. The concentration of the capital gives some advantages like economy of scale, but it also creates sharp disadvantages – depriving the people from their personal freedoms to a large extent. This gap in the social development of the society is slowly closing thanks to a multitude of specialized programs that support and encourage entrepreneurship in many fields and respects. Social entrepreneurship in particular has the priority to satisfy the solidarity and to boost the social economy ahead.

The poster session was presented during the entire span of the workshop and all participants were able to see the summarized results and finding of all who could not attend in person –during the sessions, as well as during the coffee-brakes, lunch-time and the closing cocktail. The presented posters discussed both comparative studies and case studies on the Bulgarian and the Romanian economy, as well as some current issues present in the global economy. The presented contributions were, as follows:

- *Alina Ligia Dumitrescu* – “The Impact of Migration on the Labor Market in the European Union”;
- *Andreea – Emanuela Drăgoi, Ana-Cristina Bâlgăr* – “State aid policy and its implications for the European banking system”;

- *Cristina Georgiana Zeldea, Alina Cerasela Avram* – “IT&C Services, Potential Competitive Advantages for Romania”;
- *Daniel Bulin* – “Chinese FDI in the CEE countries in the context of the 16 + 1 cooperation platform”;
- *Dimitar Zlatinov* – “Macroeconomic determinants for immigration from Bulgaria and Romania in the context of the global financial and economic crisis of 2008”;
- *Emilian Dobrescu, Edith Dobrescu* – “Romanian Economy Pending the EU Presidency”;
- *George Dumitrescu* – “Bulgaria and Romania - Transportation hubs for the Chinese Belt and Road Initiative”;
- *Iulia Monica Oehler Sincai* – “Redefining Strategic Partnerships in the Indo-Pacific Region: What is at Stake for the US, the EU, China and India?”;
- *Mateusz Jankiewicz* – “Spatial differentiation of the consumption structure in European Union countries”;
- *Mateusz Jankiewicz* – “The influence of sustainable consumption on the consumption structure convergence in European Union countries”;
- *Petre Prisecaru* – “The EU Energy Union and the Transition to a Clean and Energy Efficient Economy”;
- *Plamen Iliev* – “Project Audit”;
- *Tomasz Grodzicki* – “Regional Innovation in the Visegrad Countries”.

The international scientific workshop “Bulgaria and Romania: Member Countries of the EU, Part of the Global Economy” offered an interesting mixture of scientific information, research approaches and achievements dealing with the problems of the impact of EU policies in the context of Bulgaria and Romania’s EU membership, the economic development of the two countries as EU Member States, their place in the global world and economy, as well as with some modern advances in international economics. All contributions will be published in a Book of Proceedings and will be available with open access at the dedicated website of the workshop – <https://inecoconference.wordpress.com/2018-2/>.

The workshop was a fine and worthy conclusion to the activities within the joint interacademy project “Bulgaria and Romania: Member Countries of the EU, Part of the Global Economy” implemented by the ERI-BAS and the IWE-RA, but it also opened the door to the start of a continued scientific cooperation – between the two institutions, as well as between all the participants in the workshop.

Prof. Iskra Christova-Balkanska, PhD,
Eduard Marinov, PhD

ИЗПРЕВАРВАЩА ВИЗИЯ ЗА ДОГОНВАЩО РАЗВИТИЕ НА БЪЛГАРИЯ

Авторът на този труд¹ чл.-кор. проф. д-р ик. н. Иван Ангелов е известен е като *смел новатор и утвърден професионалист*, работил повече от шест десетилетия в стопанската практика в и извън България на различни високи постове, изискващи знания и натрупвания, както и в Икономическия институт на БАН от 1960 г. Уважаван автор на значими научни продукти, намерили положителен отзвук в нашата и чуждестранната специализирана литература. *Ръководител е на първата стратегия за догонващо икономическо развитие на България*, разработена и публикувана преди 15 години. Монографията на проф. Ангелов може да бъде база, от която да се тръгне и да се разработи една цялостна *Програма за догонващо и изпреварващо социално-икономическо, научно-техническо и екологично развитие на България* (нека думата „изпреварващо“ не се подценява – България не един път и в не една област е изпреварвала сегашните глобални лидери); на четиригодишни планове за реализацията на двадесетгодишната програма.

Акцентът в изследването са *екзогенните и ендогенните фактори и условия*, които влияят върху икономическото развитие на България, но преди всичко върху вътрешния потенциал. И това не е случайно – през 2019 г. например редица съдбоносни за страната ни външни (глобални и европейски) фактори и условия ще се променят – вероятно непрогнозируемо. Те на свой ред ще рефлектират върху следващите години до 2040 г. Следователно стратегията ще трябва да се актуализира в зависимост от промяна най-вече на външните фактори и условия, а икономиката – да се адаптира към външната среда въз основата на променената стратегия. На представената стратегия може и трябва да се гледа като на *обща контури за цялостна дългосрочна програма за социално-икономическото развитие на България* през следващите няколко десетилетия. Защото тази творба съдържа сърцевината на такава програма: първо, разгърнато целеполагане; второ, формулиране на цялостна национална политика за постигане на целите; трето, ресурсите за тяхното постигане.

Структурата на стратегията е логически разгърната в четири взаимосвързани части. В първа и втора глава са споделени разсъждения по същността на догонващото развитие, по теорията и практиката на този тип развитие в света, в Европа и България. В трета глава са дефинирани какви трябва да са стратегическите икономически и социални цели на икономическото развитие на страната към 2040 г., а по някои стратегически направления като икономическия растеж, опазването на околната среда – докъм 2050 г. и по демографските процеси – докъм края на столетието. Четвърта глава, която е най-значимата, е

¹ Иван Ангелов (2018). *Стратегия за догонващо икономическо развитие на България до 2040 година*. С.: Изд. „Захарий Стоянов“, 440 с.

посветена на 32 направления на икономическата и социалната политика на държавата, с многобройни конкретни идеи за постигане на предложените стратегически цели. Изключително важно е да се поставят правилни и постижими цели пред обществото; но още по-важно е да се покаже как те да бъдат реализирани по най-ефикасен начин. Защото приемлива е само тази икономическа политика, която помага за подобряване на жизненото равнище и начина на живот на гражданите на страната, особено в сегашните условия на масова бедност, на остра социална несправедливост, на всеобщо отчуждение и апатия, на престъпност и корупция.

Глава първа е озаглавена „Същност и необходимост от догонващо развитие. Световният и европейският опит“. Известно е, че не е възможно предписване на правилни рецепти за лечение на една „болна“ икономика без поставена точна диагноза. Приемам като точна диагнозата реставрация на „*примитивен перифериен балкански капитализъм*“, която позволява да се тълкува като „всеки за себе си, печалбата – за мене си, общите разходи – за всички останали“, а също и като „печалбата над хората“. Идеологически погледнато, авторът е прав, че вместо възприемането на гъвкавия модел „И пазар, и държава“, беше възприет догматичният, силно идеологизиран и конфронтационен модел „Или пазар, или държава“. Това доведе до нова реалност „Нито пазар, нито държава“. На тази идеологизирана база беше осъществена форсираната мащабна приватизация, превърната в „роднинско-приятелско-партизанска“ и прераснала в гигантско ограбване на обществената собственост. За разлика от традиционния капитализъм, при който е налице първоначално натрупване на капитала, в нашата страна се осъществи *гигантско първоначално разграбване на натрупания обществен капитал*, а впоследствие – или неговото приватизиране, или превръщането му в евтин скрап. Предприятията, попаднали в ръцете на чуждестранни инвеститори, в най-добрия случай се развиват като изолирани анклавни с по-добри икономически показатели от заобикалящите ги посредствени предприятия, но с експорт на печалбите към страната-майка. Илюзорно е да се твърди, че в България е осъществена трансформация към пазарна икономика – това е диагнозата на проф. Иван Ангелов, с която не може да не се съгласим. Още по-илюзорно е да се твърди, че у нас има нормално действащо и конкурентоспособно пазарно стопанство.

Възможните *сценарии за догонващо икономическо и социално развитие на ЦИЕ и страните от ОНД* са анализирани като фон за България поради това, че през последните 70 години нашата страна има повече сходства с тях, отколкото с всякакви други държави. Въз основа на дългосрочния потенциал за растеж, а следователно и възможности за икономическо догонване на развитите страни, се обособяват четири групи трансформирани се икономики: първо, изоставащи; второ, бавно развиващи се; трето, догонващи (икономики, които могат да поддържат продължителен растеж на БВП, поне 2 пъти по-висок от този на развитите страни); четвърто, бързо догонващи. Тези предвиждания са пасивни сценарии, основани на екстраполация на трендове от последните

години и най-вече на предполагаема икономическа политика. Предположенията за бъдещо икономическо развитие зависят главно от икономическата политика през близките години и десетилетия, а не обратното.

На този фон от сценарии за ЦИЕ *България може да избира между две крайни траектории за развитие*: първо, изоставащо развитие с около 2% средногодишен темп или бавно развитие с около 3% средногодишен темп на прираста на БВП; второ, догонващо или ускорено догонващо развитие с 5-6% дългосрочен средногодишен растеж на БВП. *Как да се постигне такъв дългосрочен висок растеж?* На този въпрос се опитва да отговори проф. Ангелов в четвърта глава, свързана с икономическите и социалните политики.

Глава втора изследва *догонващото икономическо развитие като теория и практика*. Конструкцията ѝ се базира върху анализ и оценка на измерителите на равнището на икономическо развитие и на догонването, както и на икономическия растеж и сближаването, а също и на ретроспекция и оценка на дългосрочните глобални и европейски тенденции на сближаване.

Авторът използва понятието „сближаване“. Двете понятия – „догонване“ и „сближаване“, са синоними, но второто съдържа нюанси на по-голяма прецизност. Догонването означава и сближаване, но може да бъде изтълкувано и като настигане, изравняване. Най-често то се изразява в сближаване, намаляване на дистанцията от преследвано движещо се тяло или от икономика, а не непременно в изравняване с него. Докато сближаването като че ли е по-еднозначно. И двете понятия обаче са придобили гражданственост и поради това ги ползвам.

Икономическата теория и стопанската практика отличават *два вида икономическо сближаване*: номинално и реално. *Номиналното сближаване* означава постигане на по-голямо сходство на номиналните икономически променливи, които характеризират макроикономическата стабилност: процент на инфлация, процент на бюджетна балансираност (небалансираност) спрямо БВП, процент на равновесие в платежния баланс и неговите съставки спрямо БВП, външна и вътрешна задлъжнялост като процент от БВП, валутен резерв като процент от БВП или в месеци внос, степен на стабилност на валутния курс, ниво на лихвените проценти и т.н. *Реалното сближаване* е онова, което характеризира нарастващо сходство между нивата на икономическо, социално, екологично и друго развитие в сравняваните страни и региони, изразяващо се в качеството на икономическата дейност и живота на хората. То се измерва с голям брой показатели.

Важно е също да се разбере, посочва авторът, че *„развитието невинаги води до сближаване“*, а често, дори много често – до увеличение на разликите между страните и регионите. Ако други държави са постигнали сближаване с големи усилия за 5-7 и повече десетилетия, в България то ще изисква не по-малко енергия и време от страна на всички, а не само на капитала или наемния труд. Колкото по-ефикасна е икономическата политика, колкото по-нетрадиционен е подходът и по-пълна мобилизацията на националната енергия, толкова по-успешно ще бъде догонващото развитие. В центъра на вниманието

на сегашната стратегия е *реалното сближаване*. В отделни случаи става дума и за номинално сближаване, доколкото то влияе върху икономическите процеси, водещи до реално сближаване.

Много внимателно са изследвани аналитичните *показатели и скоростта* на догонването. Критично са анализирани и *вариациите на сближаването*: абсолютно бета сближаване, относително бета сближаване и сигма сближаване. Проф. Ангелов влиза в остра, но силно продуктивна дискусия по отношение на *теориите* за сближаването и съответните им *модели*. Търсени са доказателства – и географски, и темпорално. Тази част притежава огромно аналитично-познавателно значение, като се стига до синтезирани изводи.

Едно от най-съществените заключения е, че различната динамика на растежа и икономическото сближаване (разслоение) *се предопределя от няколко групи най-важни движещи сили* или от степента на тяхното проявление и взаимодействие. Това пък зависи от множество други причини. Особено важна сред тях е *държавната икономическа политика*, чиято *главна цел трябва да бъде да се създаде подходяща среда за най-ефикасно въздействие и взаимодействие на движещите сили*, осигуряващи по-висок растеж и икономическо сближаване. Но *най-важните движещи сили, обусловили растежа и сближаването (разслоението) през последните десетилетия*, са: първо, инвестиции във физически капитал и особено в информационно-комуникационни технологии (ИКТ); второ, подобряване на използването на работната сила; трето, повишение на образователното и квалификационното ниво на работната сила; четвърто, по-висока ефективност в комбинирането на капитала и труда; пето, ролята на икономическата политика. Правилната *икономическа политика може да мобилизира изброените движещи сили в подходяща комбинация*, за да се постигне възможно най-висок и същевременно качествен растеж. От правителствената политика в най-голяма степен зависи дали ще са налице т. нар. фундаментални фактори – макроикономическа стабилност, реструктуриране, отвореност, конкуренция, социален климат, икономически и социални институции. Движещите сили формират едно или друго ниво на растеж и икономическо сближаване (разслоение) чрез производителността на труда, използването на трудовия потенциал и общата факторна производителност. *И трите трансмисии играят важна роля*, макар и в различна степен, в различните страни и през различни времена.

Глава трета – „Икономически и социални цели на България до 2040 година“, оценявам като най-важната за търсенето на логиката на догонващото развитие. Правилно се констатира, че *целепологането* е най-важна съставка при изработването на всякаква стратегия за развитие. Напълно подкрепям извода, че *главна цел на развитието* за България трябва да бъде човекът. Именно такава цел определя и инструментите на макроикономическата, микроикономическата, институционалната, финансовата и други политики, които съдействат за реализирането на целите. Много интелигентно и критично са анализирани вариантите на *разширяване на кръга на целите*. Изводът, че

растежът на brutния вътрешен продукт не отразява достатъчно пълно качеството на живота на хората, е подкрепен с доказателство, че *устойчивото развитие*, което включва икономическите, социалните и екологичните измерения на развитието, е по-точно и по-важно при разширяване на кръга на целите.

Логично се продължава с *градация на целите*. На върха на пирамидата на цели е поставен brutният вътрешен продукт като маса, на човек от населението и като темпове на нарастване. На средния етаж на пирамидата остават икономическото развитие, социалното развитие, здравословната околна среда и стабилната демокрация. Накрая, в основата на пирамидата са целите, които конкретизират четирите групи по-общии цели от средния етаж. Дезагрегирани са последователно конкретните цели на догонващото развитие. От тези позиции остро се критикува, и то унищожително, философията на Вашингтонския консенсус. *Главна социално-икономическа цел на България, поставена с тази Стратегия за 2040 г., е достигане на средното тогавашно равнище по най-важните икономически и социални показатели на източноевропейските страни-членки на ЕС*, с плътно приближаване до равнището на Чехия, Словения и Словакия. Това означава преодоляване на натрупаното през последните 29 години голямо изоставане от тези държави.

Вероятните *сценарии за икономически растеж в България* са изследвани не самоцелно, а оценявайки необходимото догонващо развитие. Догонващото развитие несъмнено съдържа задължително елемента на изпреварващо развитие както общо за икономиката, така и в отделни сектори, отрасли и производства.

Финалната глава четвърта – *„Икономически и социални политики за постигане на стратегическите цели“*, е най-разгърнатата част. Няма да изброявам достойнствата ѝ, само ще отбележа, че тук е *панорамата на следните въпроси*: първо, трансмисионен механизъм от икономическа политика към икономически растеж; второ, видове държавни политики за постигане на стратегическите цели, вкл. и въпросът за завръщане на държавата в управлението на икономиката и този за структурната политика; трето, финансирането на икономическата и социалната политика.

Както се вижда, достоен труд за БАН+МС, разгърнат от един-единствен автор! Наричам това цялостно изследване *„Изпреварваща визия за догонващо развитие на България“*, просто защото друга подобна визия не съществува, а само визии за „кръпки“ и подобрения в системата – те не осигуряват догонващото развитие, което е необходимо. Наричам проф. Иван Ангелов *„национално богатство“*, понеже за съжаление малцина са последните останали национално загрижените и отговорните учени в нашата страна.

Поставям някои *въпроси пред бъдещите изследвания (на колегите-икономисти и пред себе си) и доуточнения на стратегията*.

1. Относно *показателите за развитието*. До 1990 г. българската статистика се ориентира по показателя СОП; след това – по БВП. И единият, и другият показател страдат от съществени слабости по отношение на „крайния

продукт“ – повишаването на жизненото равнище и подобряването на начина на живот; на решаването на предизвикателствата пред екологията и културата, образованието, здравеопазването и науката. Време е да се търсят други, по-качествени и по-съдържателни допълващи и конкретизиращи измерители. В смисъл, че БВП не е „центърът на икономическата вселена“. Както проф. Ангелов правилно отбелязва, БВП измерва текущ поток от произведени продукти и услуги и не съдържа информация за натрупаните в продължение на години и десетилетия и за налични блага, още по-малко – за тяхното разпределение и използване. Икономистите сме длъжни да търсим и да дефинираме „философския камък“ на развитието.

2. Въпросът за съдържанието на понятието „*икономика на ЕС*“ – има ли въобще идея за някаква програма за географския и времевия обхват на „сближаването“. Другите държави в ЕС, вкл. и Румъния, мерят „икономически растеж“, чрез който стоят по-високо от последната страна (България); това ги удовлетворява – „напредваме бързо!“. „Догонващо развитие“ от страна на България означава относително „изоставащо развитие“ на първите и средните държави; това няма ли да ги потисне и да ги принуди да приемат мерки за още по-изпреварващо развитие (няколко скорости на ЕС)? И така евентуално изоставане, догонване, сближаване или асимилиране?

3. Въпросът за *собствеността*. Възможно ли е догонващо развитие на една страна, на цялото ѝ население, при положение че е налице доминираща частна собственост, а в нея – властващ едър капитал, независимо от факта, че сме с примитивен перифериен балкански капитализъм? Възможна ли е „реституция“ на обществената собственост? Въпросът за капиталовото натрупване в обществена собственост също не може да бъде подминат.

Проф. д-р Боян Дуранкев