

ISSN 0013-2993

ГОДИНА / YEAR

LXV

КНИЖКА / BOOK

5 • 2020

Икономическа мисъл Economic Thought

БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

СЪДЪРЖАНИЕ

CONTENTS

Кристиян Хаджиев	Концептуален интегративен модел за ефективност на виртуалните екипи.....	3
Kristian Hadjiev	Conceptual integrative model for virtual team effectiveness	
Таня Горчева	Степени в интернационализацията на българския туристически бизнес.....	27
Tania Gorcheva	Degrees in the internationalization of the Bulgarian tourism business	
Албена Вуцова, Емил Митов, Антоанета Иванова-Барес	Индустриалните зони – оценка на факторите за успех и развитие.....	49
Albena Vutsova, Emil Mitov, Antoaneta Ivanova-Bares	Industrial zones – evaluation of success and development factors.....	67
Адени М. Афолаби, Кафилат А. Сотан, Шакират О. Салахуди	Търговска политика и икономически растеж в Нигерия....	84
Adeniyi M. Afolabi, Kafilat A. Sotan, Shakirat O. Salahudeen	Trade policy and economic growth in Nigeria.....	100
КОНСУЛТАЦИИ / CONSULTATIONS		
Пано Лулански	Озаглавяването на дисертационен труд: колко много въпросителни.....	115
Pano Loulanski	How to title a dissertation: so many questions...	
ОТЗИВИ / REVIEWS		
Стефан Ф. Стефанов	Ценни препоръки за подобряване на жизнения стандарт на бедните в света.....	134
Stefan F. Stefanov	Valuable recommendations for improving the living standards of the world's poor	

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), **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

2020

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

Доц. д-р Кристиан Хаджиев*

КОНЦЕПТУАЛЕН ИНТЕГРАТИВЕН МОДЕЛ ЗА ЕФЕКТИВНОСТ НА ВИРТУАЛНИТЕ ЕКИПИ

Изследвани са ключовите организационни предпоставки, елементи и свойства на виртуалните екипи (входни елементи), основните фактори за ефективното им функциониране (процеси) и непосредствените резултати от дейността на виртуалните структури на базата на съвременните интеграционни модели по схемата „вход-процес-изход“. Целта е да се намери обща теоретична и методологична основа, която да обединява фундаменталните модели за ефективност на виртуалните екипи. Аргументиран е нов концептуален интегративен модел. В матрицата на модела „вход-процес-изход“ е предложен различен начин за преобразуване на многостранните връзки и фактори в работещи процеси, което е много по-сложно за постигане във виртуална екипна среда в сравнение с традиционната йерархична структура.¹

JEL: D03; D74; C81

Ключови думи: виртуален екип; е-лидерство; индикатори и модели за екипна ефективност; групвер; социално-емоционални, технологични, работни и управленски процеси

В съвременния мениджмънт *виртуалните екипи* (ВЕ) са нова парадигма в теорията и в управленската практика. Информационните и комуникационни технологии (ИКТ) трансформират икономиката, бизнеса и институциите в обществото. В продължителен период от развитието на управлението ударението е върху установяването на устойчива среда, йерархия, традиционни роли и рутинни операции. Интензивното пазарно проникване във всички сектори на икономиката, глобализацията и развитието на средствата за информационно общуване налагат промяна в поведението на организацията, свързана с нарастващите изисквания на потребителите, с по-късия жизнен цикъл на продуктите,

* Нов български университет, департамент „Бизнес администрация“, khadjiev@nbu.bg

¹ Assoc. Prof. Kristian Hadjiev, PhD. CONCEPTUAL INTEGRATIVE MODEL FOR VIRTUAL TEAM EFFECTIVENESS. *Summary:* Researches have been conducted on the key organizational prerequisites, elements and features of virtual teams (input elements), the key factors for their effective functioning (processes) and the immediate results of the activity of the virtual structures on the basis of the contemporary models of integration via the so-called input-process-output (IPO) scheme. The goal is to find a common theoretical and methodical basis that combines the fundamental models for the effectiveness of virtual teams. A new conceptual integrative model has been well-argued. The matrix of the input-process-output (IPO) model offers a different approach for transforming multilateral relations and factors into working processes, which is much more difficult to achieve in a virtual team environment than in a traditional hierarchical structure. *Keywords:* virtual team; e-leadership; indicators and models of team effectiveness; groupware; socio-emotional, technological, work and managerial processes.

с технологичните новости, с политическата и икономическата нестабилност. Движещата сила на тези трансформационни промени са ИКТ. Новите възможности за генериране и предоставяне на информация променят начина на живот, на работа и мислене. Изискванията се увеличават на всяко ниво – от индивидуалното през екипното до глобалното. Безпрецедентният брой на фирмени фалити и корпоративни сливания през последните няколко години илюстрира една негативна тенденция в съвременния бизнес. Тя се характеризира с неспособността на редица организации в различни сектори на световната икономика да се адаптират към динамичните промени във външната среда. Това налага да се преоценят редица смятани за безспорни досега схеми на управление и да се генерират нови отправни точки и организационни решения.

В съвременната както глобална, така и национална икономика властват рискът и несигурността. При научните изследвания настъпват еволюция на концепциите и промяна в нагласите и в общоприетите истини, които водят до качествено развитие на натрупаното знание.

Голяма част от представените в литературата модели за ефективност на виртуалните екипи са модификации на класическия модел на Хакман за работа в екип: вход – процес – резултат (Hackman and Morris, 1978). Те идентифицират и анализират фактори, уникални за виртуалните екипи, които влияят непосредствено върху ефективността.

В теорията и в социалната практика няма общоприет модел за ефективност на виртуален екип. Във връзка с това тук е направен критичен анализ и теоретичен синтез на най-цитираните през последните 20 години модели за ефективност на ВЕ, като са изследвани техните предимства и недостатъци. Основната цел е да се състави теоретична рамка, която да се апробира и при необходимост да се коригира и усъвършенства. На тази база е разработен концептуален интегративен модел за ефективност на виртуалните екипи.

Уникалността на виртуалните екипи се състои в това, че техните членове комуникират, взаимодействат и формират отношения извън пространствените, времевите и организационните граници чрез мрежи от ИКТ за производството на специфични продукти, услуги или решения. Следователно съществуват фактори, уникални за виртуалните екипи, като разработване на ефективни процедури за вземане на решения, получаване на релевантна информация, взаимодействие с външните ключови групи (потребители и доставчици), е-лидерство, които не са универсално приложими в екипна среда.

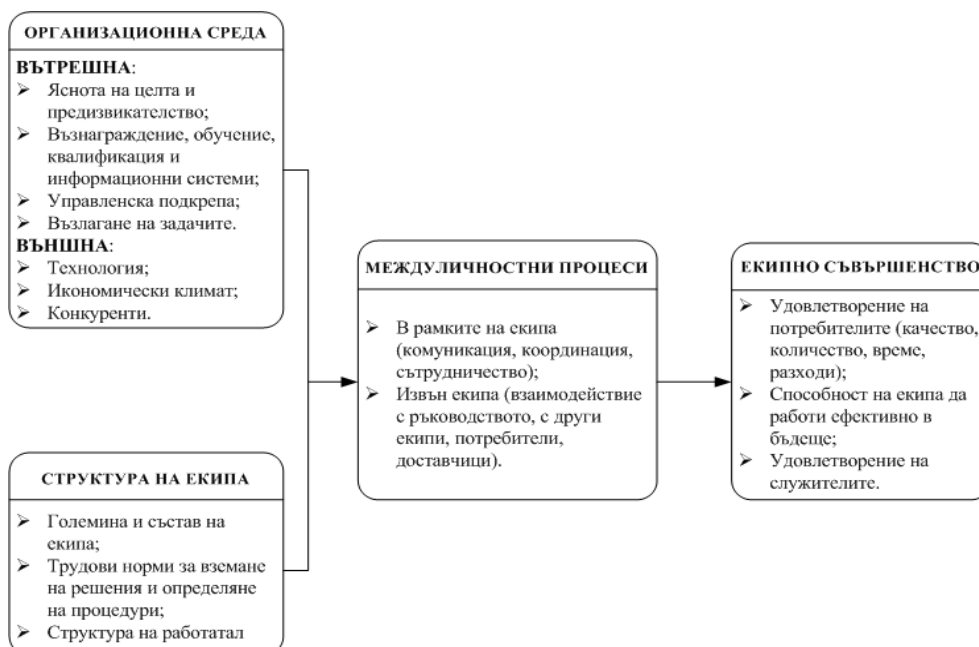
Синтез на теоретичните модели

В основата на методологическия инструментариум при разработването на модела е подходът „вход – процес – изход“ (вж. фиг. 1). Базовите критерии, използвани при избора на конкретен фактор, са: (1) честотата на неговата употреба в представените теоретични модели, (2) емпирични доказателства и (3) теоретични рационализации чрез анализ на перспективите.

Първите групи фактори в синтезирания модел включват организационната среда (външна и вътрешна), структурата на екипа, междуличностните (социално-емоционални), технологични и управленски процеси. *Ефективността* е детерминирана от удовлетворението на потребителите, свързано с качеството, количеството, времето и разходите за продукта или услугата; от жизнеността или способността на екипа да работи ефективно в бъдеще, като изследва нови възможности, адаптира стратегията си и се развива устойчиво; от вътрешната удовлетвореност на участниците в екипа.

Фигура 1

Синтезиран модел за съвършенство на виртуалните екипи



Организационната среда е разделена на два пласта – вътрешна и външна. Факторите в границите на организацията включват възнаграждението, обучението, квалификацията, информационната система, управленската подкрепа, дефинираните цели, както и начините за възлагане на екипните задачи. Външните фактори на средата имат косвено въздействие върху ефективността на виртуалните екипи. По-конкретно това са новите технологии, икономическият климат и конкурентите.

Факторите, които въздействат върху структурните характеристики на екипа, са големина и състав, методи и норми за вземане на решения и определяне на адекватни процедури, както и структурата на работата във виртуалните екипи (т.е. полифункционални умения, значимост).

Междупersonностните (социално-емоционални), технологичните и управленските процеси са междинни фактори, които свързват входа с изхода. Междупersonностните и социално-емоционални процеси се анализират на ниво виртуален екип и в процеса на взаимодействие с външните ключови групи. Основни вътрешни фактори са комуникацията, координацията, сътрудничеството и изграждането на доверие в рамките на ВЕ. Външните фактори намират конкретен израз във взаимоотношенията на екипната структура с ръководството, потребителите, доставчиците и партньорите. Технологичните и работните процеси са тясно свързани във виртуален контекст. Ключовите индикатори са нивото на усилия и компетентност, методите и процедурите при изпълнението на задачите, адекватността на ресурсите и използваните технологични (информационни и комуникационни) системи. Тази перспектива обхваща комуникациите чрез уеб-базирани платформи, както и приложението и адаптирането на информационните технологии в контекста на виртуалния екип. Те са основата на работните процеси и въздействат върху непосредствените резултати. Управленските процеси са модератори на изпълнението и включват лидерска структура, коучинг и управление на конфликтите.

Интегративен модел за ефективност на виртуалните екипи

Разработването на теоретичен модел за ефективност на виртуалните екипи изисква най-напред да се формулира адекватна дефиниция и да се определят индикатори за екипна ефективност. Както Хакман, така и Коен стигат до извода, че практически това е много трудно, особено извън лабораторни условия (вж. Hackman, 1990; Cohen, 1994, p. 67).

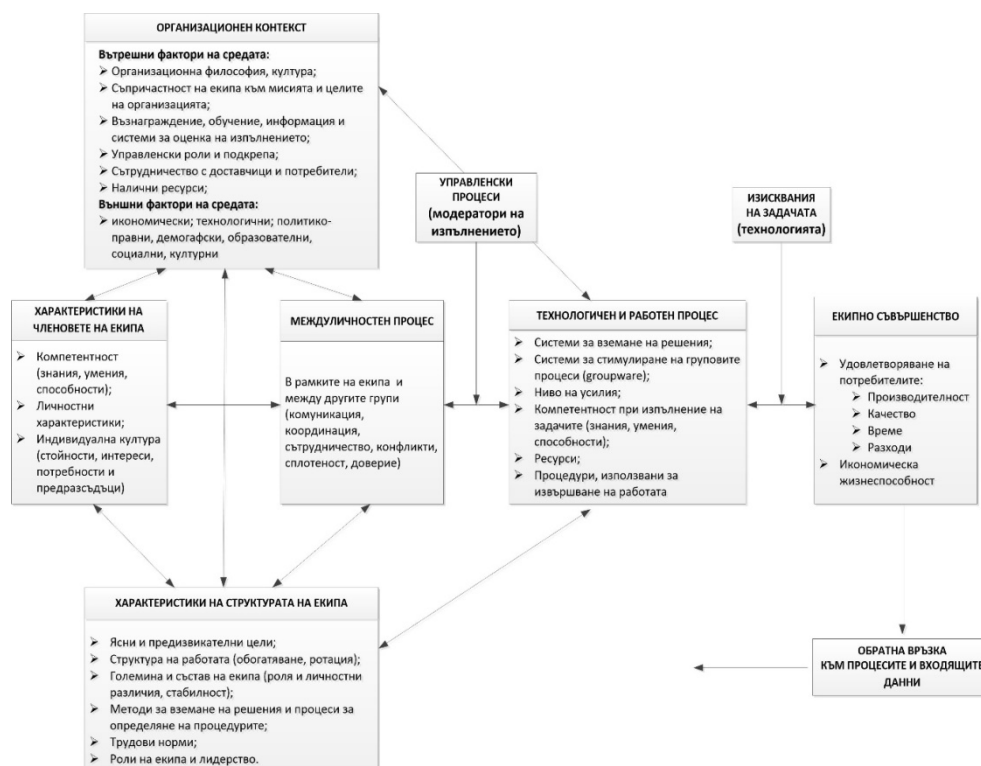
Индикаторите за измерване на съвършенството в интегративния модел включват удовлетворението на потребителите и икономическата жизнеспособност на екипа. Особен интерес предизвиква вторият индикатор, който характеризира потенциала за развитие на виртуалния екип. Не са изключение ситуацията, при които потребителите са удовлетворени, но екипът генерира повече разходи, отколкото приходи. В такъв случай дейността на ВЕ се отразява негативно върху финансовото състояние на организацията и вероятността той да бъде разформиран е голяма.

Икономическата жизнеспособност в контекста на модела се разглежда на екипно и на организационно ниво. ВЕ може да е с потенциал за развитие (на ниво екип), но в същото време да причинява икономически проблеми на други части в организацията. Типичен пример е свръхпроизводството на конкретен продукт, предназначен за пазара, в резултат от което разходите на ВЕ се минимизират, но се натрупват стокови запаси и следователно високи разходи за организацията като цяло.

Основните промени в синтезирания теоретичен модел, които намират конкретен израз в интегративния, са свързани с добавянето на две групи обособени фактори: *работния (технологичен) процес и характеристиките на членовете на екипа* (вж. фиг. 2).

Фигура 2

Концептуален интегративен модел за ефективност на ВЕ



Факторите на работния (технологичен) процес включват системите за вземане на решения и стимулиране на груповите процеси, усилията и компетентността на членовете на екипа (знания и умения), ресурсите и процедурите за извършване на работата. Те въздействат непосредствено върху ефективността на ВЕ. В концептуалния модел междуличностните и социално-емоционалните фактори имат индиректно влияние, което на практика се реализира чрез работния процес. Управленските процеси във ВЕ са идентифицирани като модератори на изпълнението, които *регулират* и балансират междуличностните отношения и социално-емоционалните състояния в процеса на работа. Те поставят фокуса върху изпълнението на задачите, преразпределят ресурсите, адаптират ИКТ (комуникации чрез уеб-базирани платформи) за целите на ВЕ. В усъвършенстваната теоретична рамка се включват и *изискванията на задачите (технологията)*. Тя е представена като междинен фактор, който свързва работния процес с непосредствените резултати. *Нов момент* в модела е идентифицирането на обратната връзка като фактор на изхода, който влияе върху входа

и процеса. Накрая са представени други два допълнителни фактора – структурата на екипа и характеристиките на обкръжението.

Концептуално нова в модела е идеята за ролята и въздействието на междуличностния и социално-емоционалния процес върху екипните резултати. В теорията той се изследва като непосредствен критерий за ефективност при изпълнението. В интегративния модел неговото влияние е индиректно, чрез факторите на работния и технологичния процес. Например неадекватните междуличностни взаимодействия демотивират членовете на екипа и са естествена бариера те да приложат всички знания и умения, необходими за удовлетворяване на потребителите. Изводът е, че те се отразяват негативно върху факторите на работния процес и чрез това – върху екипните резултати.

Някои от теоретичните модели разглеждат *характеристиките на членовете на екипа* като отделна група фактори (вж. Tannenbaum et al., 1992, p. 117). Тази идея е възприета и в интегративния концептуален модел. Индивидуалните характеристики включват компетенции (знания, умения и способности), култура (ценности, интереси, предразсъдъци) и личностния потенциал на членовете на екипа.

Технологията на работа (изискванията на задачите) се обособяват като променлив фактор, който въздейства върху екипните процеси и резултати. Гладщайн прави едно от петте емпирични изследвания на този ефект, но не намира значима връзка (Gladstein, 1984). Все пак в своето проучване авторът стига до извода, че това се дължи на статичния характер на работната технология в изследваните екипи. Хакман също акцентира върху този фактор и го включва в теоретичната си рамка (Hackman, 1990). Коен отбелязва важността на изискванията на задачите, но предпочита да игнорира тази променлива в своя модел с цел улесняване на анализа (Cohen, 1994, p. 85). В интегративния модел работната технология е представена като фактор, който влияе върху екипните резултати. Непосредственият ефект се детерминира от сложността и естеството на задачите. Изводът е, че при рутинни дейности технологията на работа не оказва въздействие, но при уникални задачи е ключов фактор, който директно резултира върху връзката „процес – резултат“.

В теорията и в социалната практика по категоричен начин се аргументира важността на *обратната връзка* за съвършенството на БЕ. Тя е обект на анализ в моделите на Кемпиън, Коен, Гладщайн, Хакман, Пиърс и Равлин. В концептуалния модел тази връзка е представена като фактор на изхода, директно влияещ върху стратегиите и информационната осигуреност на екипа, което рефлектира върху неговото изпълнение и ефективност.

В предложения интегративен модел са идентифицирани многостранните, взаимозависими връзки между отделните променливи на входа и в процеса на постигане на екипна ефективност. Важността и динамиката на отношенията са показани чрез включването на обратни стрелки в модела. Например ефективната *комуникация* (фактор на междуличностния процес) въздейства върху информационната система на организацията (елемент на контекста), като я

модифицира и развива. Вследствие на това се повишава качеството на комуникацията не само в границите на ВЕ, но и с ключовите външните групи, като същевременно информационните потребности на членовете на екипа се удовлетворяват по-адекватно. Налице са сложни взаимодействия, които не могат да бъдат изследвани изцяло чрез използването на математически модели. Заключение е, че прилагането на количествени подходи при анализа на ефективността на ВЕ е сериозна бариера за идентифициране на всички тези динамики, а в някои случаи на практика е невъзможно. В резултат от това се игнорират важни фактори и връзки, които въздействат върху изпълнението и екипната ефективност.

Накрая, предложеният интегративен модел включва някои основни характеристики на средата, структурата на екипа, междуличностния и управленския процес. Групата фактори на контекста се разглеждат на две нива – вътрешни и външни. Първите включват организационната философия и култура, съпричастността на екипа към мисията и целите, информационната и ресурсната осигуреност, сътрудничеството с доставчици и потребители, възнагражденията, обучението, системите за оценка и мониторинга на изпълнението. Външните фактори на средата, които влияят върху екипните резултати, са икономически, технологични, политико-правни, демографски, образователни и социокултурни. Характеристиките на екипа в структурно отношение включват предизвикателни цели и приоритети, методи за вземане на решения, процеси за определяне на нормите и процедурите, лидерски роли, големина и състав на групата. Междуличностните процеси се изследват както в рамките на ВЕ, така и на базата на междуекипно взаимодействие. Основни критерии за ефективност в това отношение са сътрудничество и конфликти, сплотеност и доверие. В интегративния модел управленските процеси са представени като *модератори на изпълнението*, които регулират взаимовръзките между работните и технологичните процеси, между личностните и социално-емоционалните фактори. Те са основен инструмент при формирането на адекватни нагласи, управлението на конфликтите и вземането на решения във ВЕ. Е-лидерите осигуряват баланс и фокус. Те участват активно в създаването на съдържание, в трансфера на знания и умения, мотивират креативността на членовете на екипа, като осигуряват условия за реализиране на личностния и на груповия потенциал.

Синергетичната стойност на концептуалния интегративен модел за ефективност на виртуалните екипи

Технологичните и работните процеси във виртуална екипна среда са *основен фактор* в развитието на социално-емоционалните и управленските процеси. Ефективността на ВЕ е директно свързана с технологичните процеси, чрез които се проектира екипна структура с фокус върху резултата, а не върху перфектността на извършваните дейности. Технологичният набор от инструменти позволява ефективни връзки между процесите и създава възможности за изпълнение на операциите във виртуална екипна среда. Процесите организи-

рат технологиите по начина, по който дейностите трябва да се изпълняват, като фокусът е върху приложението и ролята на технологиите в работата на БЕ. Непосредствените резултати от дейността са директно свързани с проектирането на адекватни системи за изпълнение на мисията и целите на виртуалните екипи съгласно инфраструктурата, в която функционират, тъй като те са изправени пред голямо разнообразие от различни типове инструменти. Лидерите на БЕ трябва да преодоляват предизвикателства, пряко свързани с технологиите, на индивидуално, екипно или инфраструктурно ниво. Това налага интегрирането на адекватни технологии за развиване на ефективни работни процеси, които гарантират високо ниво на взаимодействие, участие и експертиза. Работните и технологичните процеси са взаимозависими, което създава реални предпоставки за разработването на адекватни системи. Работните процеси детерминират структурните характеристики на изпълняваните дейности във виртуалните екипи. Те включват усилията, процедурите, таланта, компетенциите (знания, умения и способности) и ресурсите. Степента на интегрираност на тези фактори се определя в зависимост от нивото на детайлност на системата, което въздейства директно върху екипната ефективност.

Технологии и процеси в модела

Технологиите са инструментът, чрез който виртуалните екипи интегрират всички познати начини и средства за обмен на информация, както и различни видове услуги и приложения, за да се възползват напълно от функциите им. Те стимулират личните взаимодействия във виртуален контекст, като комбинират различни характеристики на ИКТ и координират работните процеси.

Във виртуална екипна среда се идентифицират две основни категории технологии: *системи за вземане на решения* и *системи за стимулиране на груповите процеси*. Първите са проектирани да обслужват интересите на цялата организация, докато вторите включват редица технологии, които координират екипните дейности и процеси чрез организационна комуникация. И двете системи въздействат директно върху ефективността и непосредствените резултати от дейността на виртуалните екипи.

Технологиите игнорират негативните ефекти и ограничения във виртуален контекст, като създават адекватни възможности за комуникация, адаптация и регулиране на честотата на взаимодействията. Те имат съществен принос към *информационната осигуреност* (наличие на качествена по обем и съдържание информация), *споделянето на знания*, *комуникацията* и *сътрудничеството* в рамките на виртуалните екипи. Използването на адекватни технологии гарантира на организациите и на лидерите на БЕ високи нива на ефективност и удовлетвореност чрез балансиран социално-емоционални, управленски и работни процеси. Това налага мениджмънтът да инвестира сериозни финансови ресурси в разработването и внедряването на нови е-технологии, инструменти и системи, въпреки че стойността на базовите средства (хардуер) драстично намалява.

Martins и Schilpzand (2011) идентифицират основните фактори, които въздействат върху избора на технологии във виртуална екипна среда.

Структурата на виртуалния екип и моделът на интегриране в организационните граници са базисни индикатори, тъй като те определят сложността на дейностите и времевата рамка в процеса на изпълнение, географската разпръснатост, културното разнообразие и нивото на компетентност (знания и умения) на неговите членове. Например малките и средните предприятия (МСП) се характеризират с по-ограничена технологична инфраструктура, което намалява достъпа им до глобални мрежи. Това е естествена бариера в работния процес, но усилията за сътрудничество могат да се стимулират чрез използването на второ поколение уеб-базирани услуги (Web 2.0) социални мрежи, уикита и инструменти за комуникация.

В зависимост от контекста на BE Massey и Montoya-Weiss (2006) идентифицират монофазна и полифазна структура на комуникационния процес. При първия вариант потребителите използват един медиен канал, а при втория едновременно са интегрирани широк диапазон от информационни средства.

Предпоставките за изграждането на екипа играят много важна роля в избора и разпространението във виртуална среда. Например, ако виртуалният екип е създаден вследствие на сливане на различни организации, всяка структурна единица функционира с несъвместими собствени системи. Това до известна степен обяснява съществуването на множество информационни технологии за сътрудничество в реалната практика на един екип, както и сложността при управлението на технологичните процеси. Следователно оценката на профила на виртуалния екип влияе върху взетите решения, свързани с избора на технологии.

Организационната инфраструктура и стратегия са други два основни фактора, които въздействат върху технологичната архитектура. Инфраструктурата е инструмент за екипна ефективност, която гарантира необходимите нива на сигурност в рамките на определения бюджет, както и наличието на съвместимост на различните типове технологии. Организационното решение е в непосредствена зависимост и от стратегията по отношение на виртуалността. В случаите, когато тя е приоритет за организацията, мениджмънтът осигурява по-големи инвестиции за поддържащи технологии, които компенсират предизвикателствата във виртуален контекст. Те са ориентирани основно към инструментите за сътрудничество и комуникация, които предлагат решения за насърчаване на съвместната екипна дейност.

Информационните технологии създават възможност за балансиране на работните процеси, като стимулират взаимодействията на членовете на виртуалните екипи. Gaan (2012) идентифицира връзката, която съществува между инструментите за сътрудничество, демографското разнообразие, доверието и ефективността на екипа. Инструментите за сътрудничество представляват групвер (groupware)², или съвместна работа, подпомагана от компютър, който

² Групверът е софтуер, който интегрира обмена на информация и стимулира сътрудничество основно чрез групови дискусии и съставяне на графици. Във виртуална среда се използват Lotus Note, Microsoft Exchange, Netscape Communicator, Habanero и Novell GroupWise.

обединява връзките между технология, процеси и хора в един организъм, така че да работят в синхрон за постигане на целите. Съвместната работа се обуславя от това, че един процес и всички връзки в него следват определена йерархична структура, в която членовете на екипа имат предварително дефинирани права и роли. Те използват конкретен инструмент (софтуер) в процеса на работа и следват определена последователност. Резултатът е интегрирана на едно място информация (или произведен междинен продукт), до която в зависимост от правата си всеки субект има онлайн или офлайн достъп през десктоп клиент или уеб браузър.

Групуерът интегрира до 12 различни технологии, някои от които се прилагат в организационната практика повече от 20 години. Терминът се използва в бизнес обществото за идентифициране на основната идея за компютърно ориентирани приложения, които подпомагат екипната дейност. В него се включват технологии като компютърни мрежи, електронна поща, структура на задачите, управление на проектите, групови конференции и вземане на решения. Неделима част от проектирането на групуера е неговото качество да улеснява комуникацията и обработката на информацията в екип, като участниците могат да се намират в различни географски точки или да работят в различно време. В зависимост от времевото измерение инструментите на групуера са синхронни или асинхронни. Те се класифицират и според местоположението на членовете на екипа – локализирани на едно място и разпръснати.

Въпреки че се използва и от традиционните екипи, *групуерът* е основно средство и концептуална поддържаща технология за съвместна работа във виртуална среда, най-вече защото предоставя на участниците структурна база данни и детайлизира виртуалните работни процеси. В такава среда групуер системите са инструмент за динамично взаимодействие между членовете на виртуалните екипи в процеса на обработка и разпределение на информацията. Намаляването на администрацията е друг непосредствен резултат, който води до по-високи нива на продуктивност. Обобщено, основните предимства на групуера са: свободен обмен на информация (комуникация), увеличаване на ефективността и гъвкавостта на организацията (координация), използване на синергията на екипите, споделяне на съдържанието и контекста на информацията (сътрудничество).

Различните инструменти (уеб конференции, трансфер на файлове, криптиране на данни, дистанционни методи на управление), приложени към заинтересуваните страни, създават нова технологична ера, като интегрират информационните и комуникационните системи. Това на практика променя взаимоотношенията между организацията и заинтересуваните групи (служители, потребители и акционери). Конкретен израз са интелигентните бизнес приложения за управление на ресурсите (ERM), B2B-системите, инструментите за управление на знанията и системите за управление на отношенията с потребителите (CRM). Всички те имат добавена стойност към организационната и екипната ефективност и са непосредствен резултат от технологичното развитие.

Web 2.0 технологиите разкриват възможност за високоскоростна комуникация и за възникването на генеративни процеси на учене, които трансформират индивидуалния принос в екипен. Те са инкубатори на нови идеи и начини на взаимодействие. Екипните знания се увеличават, като се създават условия за групов и емоционална интелигентност в онлайн среда. Това е един от начините малките организации да получат директен достъп до масови инструменти за сътрудничество, чрез които да взаимодействат интензивно с основните заинтересувани страни (партньори, потребители и доставчици). Съществен недостатък на Web 2.0 инструментите обаче е сигурността и конфиденциалността на информацията. Това е и причината, поради която корпорациите инвестират финансови средства в разработването на собствени вътрешни системи и приложения.

Новите технологии трансформират виртуалността във „физическа реалност“, като въвеждат триизмерна среда за съвместна работа. На базата на 3D-технологиите виртуалната среда предлага богата гама от комуникационни и интерактивни инструменти в рамките на споделено пространство, които стимулират информационния обмен и учене. Потребителите могат да общуват чрез безплатен гласов и текстов чат. Чрез моделиране на процеса на взаимодействие с помощта на анимирани приложения и 3D-визуализация възникват нови нива на сътрудничество. Виртуалните системи се контролират от операционен софтуер и се развиват дистанционно. Организациите използват подобни платформи за интегриране на нови участници от различни географски региони за обучение на членовете на екипа, за разработване на иновативни продукти, както и за виртуални конференции и споделяне на идеи. Приложението на тези инструменти намалява времето и разходите и е икономически ефективно. Средата на виртуалния свят симулира чувство за присъствие, психологическо и поведенческо участие (умствена енергия, използвана от потребителя, и възприемане за неговия принос). Някои бизнес дейности като създаването на иновативни продукти, вземането на решения или сесиите за обучение се адаптират перфектно в този контекст. Въпреки това са необходими допълнителни проучвания за възможностите и предимствата, предоставяни от 3D-технологиите в работния процес на ВЕ.

Въвеждането на нови технологии (например манипулиране на обекти в 3D-пространство) изисква многопосочни и когнитивни усилия от страна на потребителите. Индивидуалната удовлетвореност е възможно да не се увеличава съгласно очакванията. Това налага организациите да създадат условия за постигане на максимално възприемане чрез обучение и идентифициране на предимствата на тези технологични платформи по отношение на работните процеси. Във виртуална среда съществуват три основни възможни профила в типологията на потребителите: „виртуален скептик“, „виртуален ентузиаст“ (мотивирано възприема транзакциите) и „виртуален реалист“. Във връзка с това е необходимо програмите за обучение да се адаптират към спецификата на конкретната група.

Екипните процеси се управляват от интернет-базираните технологии за съвместна работа. Виртуалността предполага възможност за технологично разнообразие в рамките на групата или организацията. Това налага системите и софтуерните приложения да се стандартизират и членовете на виртуални екипи да получат идентични базови технологии и синхронизирани системи. При избора на инструменти за сътрудничество и в процеса на обучение управлението трябва да се съобразява с някои основни фактора като възрастови и полови различия, професионална ангажираност, социални и когнитивни ограничения. Факт е, че разнообразието в технологичните решения има свойството да мотивира лидерите и членовете на виртуални екипи да развиват умения, свързани с адаптирането на ИКТ.

Едно от основните технологични предизвикателства във виртуална среда е липсата на реални и визуални сигнали. Това изисква системите да се развиват непрекъснато, като предлагат решения, създаващи усещане за присъствие, защото технологичната несъвместимост намалява ефективността на виртуалния екип. Групуер системите сами по себе си обаче не генерират високи резултати, ако не са вградени в социално-емоционалните и управленските процеси. Ето защо ИТ специалистите трябва да се съобразяват със средата на виртуалния екип, като идентифицират методите на взаимодействие с потребителите и практиките в работния процес, за да проектират адекватни системи и приложения.

В синтезиран вид успешното прилагане на групуера във виртуална екипна среда е резултат от действието на няколко фактора: от една страна, това са технологията и инфраструктурата, а от друга – организационната култура, икономическата стойност на решението и политиката на ръководството. Всеки от тези елементи въздейства върху проекта за внедряване на групуер. *Комбинацията* от детайлна и обективна оценка на екипните потребности, адаптирани технологии, развита ИТ инфраструктура, адекватна икономическа структура, както и организационният и културен модел и нагласи са фундаментални за приложимостта и жизнеспособността на концепцията.

Внедряването на технологии във виртуална екипна среда, както и иницирираните модификации в организационната структура изискват адаптирано обучение на заинтересуваните страни. Основна цел е възприемането на новите системни приложения и ангажирането на членовете на екипа да използват, споделят, актуализират и поддържат информацията, необходима за изпълнение на дейностите в работния процес. Онлайн курсовете са типичен инструмент за обучение във виртуален контекст (е-обучение) при внедряването на нови технологии.

Адаптираното обучение развива способностите за влияние от разстояние, създава и поддържа виртуалните взаимоотношения, както и уменията за независима работа и ефективно управление на комуникациите в онлайн среда (Morris, 2008). Непрекъснатите промени и системни актуализации предизвикват безпокойство и стрес у потребителите, а липсата на доверие намалява възможностите за внедряване на технологиите. Това е особено характерно при

използването на разнообразни ИКТ, които изискват стандартизация, с цел адекватното им възприемане от членовете на виртуалните екипи. Непосредственият резултат е ефективно използване на инструментите при изпълнение на рутинните процеси и задачи. Технологичната стандартизация изисква съгласуване с наличните практики за съвместна работа, тъй като това въздейства на мотивацията и ефективността на екипа. Конкретният инструментариум трябва да съответства и на методите за осигуряване и управление на качеството.

Адаптираното обучение във виртуален контекст предполага придобиването на допълнителни умения, свързани с дистанционното решаване на проблеми и вземане на решения в условията на многокултурна среда. Това изисква оценка на входните елементи и по-конкретно на екипния профил и състав и на броя на участниците в него. Размерът на екипа влияе върху избора на технологии – при по-големите екипни структури фокусът е върху асинхронните дейности, а при по-малките – върху сътрудничеството (Bradner et al., 2005; Rezgui, 2007).

Внедряването на технологиите във виртуалните граници е в непосредствена зависимост от културните различия и социалните специфики. Социалният контекст идентифицира нивото на „социална виртуалност“. Това е способността на членовете на екипа да възприемат и да адаптират технологии към социалните и комуникационните си потребности (Jawadi and Boukef Charki, 2011). Ferris и Minielli (2004) въвеждат термина „социален свят“, който дефинират като „колективна единица, изпълняваща групови работни дейности в рамките на организация“.

Интеграционните технологии за сътрудничество поддържат комуникациите в реално време, както и контрола и координацията във виртуален контекст. Те са предмет на допълнително развитие и изследване (Qureshi et al., 2006; Rodriguez et al., 2010). Необходимо е техническо и правно регулиране, особено по отношение на някои инструменти за системна съвместимост.

Непосредствените резултати от дейността на виртуалните екипи са свързани с технологичните процеси. Ролята на лидерите при внедряването на нови ИКТ е фундаментална, тъй като те създават адекватна среда на подкрепа чрез социално-технически подходи, които отчитат човешките, контекстните и техническите фактори. Това стимулира интеграцията и въвличането на участниците във виртуалните екипни дейности. Е-лидерите трябва да идентифицират нивото на технологично знание, което е реална предпоставка за адаптиране на технологиите в разпределената проектна работа.

Изборът на технологии се базира на четири основни критерия: достъпност, социална дистанция между членовете на екипа, споделяне на идеи и ниво на информираност на участниците (Sivunen and Valo, 2006). Лидерският стил е основен фактор в процеса на внедряване и адаптиране на ИКТ в екипна среда. Коучингът и подкрепящото поведение насърчават доверието и сътрудничество, докато директивният стил е по-ефективен за постигане на екипни резултати, а не в процеса на технологична адаптация (Amrit and Van Hillegersberg, 2008).

За да могат членовете на виртуалния екип да изпълняват успешно процесите на виртуалната работа, е необходим набор от основна информация. Назначаването на задачи и роли трябва да се определя за екипа и за всеки негов член заедно с очакваните екипни резултати, свързани с график за идентифициране, установяване на приоритети и завършване на основните задачи. Когато те могат да визуализират очакваните екипни цели, съществува по-голяма вероятност членовете на БЕ да участват и да се ангажират на по-високо ниво.

Изясняването на работните процеси и стратегии е нужно, тъй като те са ключови по отношение на представянето на виртуалните екипи. Оценката на представянето на екипа и на виртуалната работа изисква мащабна цифрова информация в подкрепа на дистанционното управление, което може да има разнообразни форми: контрол на входните елементи, контрол на резултатите и контрол на поведението. Контролът може да се управлява чрез самоконтрол, от колегите или йерархията, но в рамките на виртуалната среда контролът на управленските и на работните процеси често се поддържа от информационни системи (Limburg and Jackson, 2011).

Изводът, който се налага, е, че ефективните лидери, основавайки се на детайлен анализ и оценка на специфичните екипни характеристики, входящите елементи, изискванията на задачите, процесите и целите, използват най-адекватните за конкретния контекст групирани системи. При всички случаи обаче технологиите не могат да компенсират лидерските умения.

Работни процеси в модела за ефективност на виртуалните екипи

Работните процеси са насочени към осигуряване на изпълнението на дейностите на БЕ и разпределянето на необходимите човешки, финансови, материални и информационни ресурси, като се отчитат спецификите на организационната структура и характеристиките на средата. Глобализацията фундаментално променя структурата на работните процеси, създавайки условия за минимално физическо присъствие на членовете на екипа. Дистанционното управление и контрол на работните процеси се реализират чрез симулации и цифрово представяне. Те правят виртуалността по-достъпна и по-близка до физическите процеси, като транслират задачите чрез групирани системи.

Виртуалните работни процеси изискват адекватна информация. На тази база се разпределят ролята и отговорностите между членовете на екипа, идентифицират се очакваните резултати, графикът за изпълнение на дейностите и приоритетите на конкретните задачи. Визуализацията на екипните цели увеличава нивата на ангажираност на участниците.

Критичен фактор в екипното представяне е изясняването на работните процеси и стратегии. Дистанционният контрол и оценката на екипните резултати изискват голям обем цифрова информация. Във виртуален контекст управленските процеси придобиват различни измерения и форми. Основният фокус е върху контролните механизми от дистанция, които са насочени към входните

елементи, резултатите и поведението на членовете на екипа. Изводът е, че управленските и работните процеси във виртуална среда се осигуряват от информационните системи и това налага да се преоценят редица смятани за безспорни организационни схеми и да се генерират нови решения.

1. Системи за управление на работните процеси

Структурата на работните пакети (WBS) е модел за йерархично декомпозиране на екипните дейности и групиране на задачите в управленски работни единици. През призмата на мениджмънта фокусът се поставя върху усъвършенстване на операциите, увеличаване на удовлетвореността на потребителите, разработването на нови продукти и услуги на ниска цена. Във виртуална екипна среда се използват формални методи, изследващи структурните свойства на процесите, които могат да бъдат абстрактно визуализирани. Така представени, изградените модели могат да бъдат оптимизирани чрез гъвкави софтуерни системи. Интеграцията на съществуващите ИКТ е необходимо условие за реализацията на работните процеси в хетерогенна виртуална среда. Следователно работният процес е набор от логически свързани дейности и задачи, които се изпълняват координирано в конкретен организационен и технически контекст. Целта е постигането на дефиниран бизнес резултат. Управлението на работните процеси включва концепции, методи и техники за конфигуриране, администриране и анализ на работните елементи.

Технологиите и цифровизацията променят стандартните роли и отговорности на мениджмънта в работните процеси. Членовете на ВЕ са ангажирани с вземането на решения, които традиционно са в компетенциите на ръководителите. Освен това е възможно да развият недоверие в цифровото представяне на работните процеси. Тази еволюция предполага интегрирането на ключови елементи като нови компетенции за управление на промените в работното проектиране с компютърно-базирани технологии, които да минимизират риска от когнитивно-транзакционния стрес.

Системите за управление автоматизират работните процеси напълно или частично, като идентифицират набора от логически свързани задачи, стъпки, необходима информация, инструменти и ресурси, които участват в бизнес процеса. Непосредственият резултат е организация на работния поток и осигуряване на изпълнението на екипните дейности. Системите се използват за събиране на данни и информация, свързани с технологията на работния процес, например за синхронизиране на различните стъпки при управление на дейностите, при изпълнение на автоматични административни и производствени задачи и за предоставяне на адекватна обратна връзка на потребителите (управление на работния поток). Системите детерминират вътрешноорганизационните работни процеси и взаимодействията с ключовите външни групи чрез категоризация (йерархично структуриране на работните елементи), формални процедури (бизнес правила) и автоматизация на бизнес процесите (Limburg and Jackson, 2011). Така ВЕ могат да споделят общи цели, методи и практики на базата на един модел, който интегрира комуникациите в работните процеси, като

координира разпръснатите дейности. По този начин се проектират основите на съвместната работа във виртуален екипен контекст.

Съществуват два вида различни системи в работния процес: оперативни (или производствени) и ситуационни, основани на модела на сътрудничество, при който членовете на виртуалния екип участват в процеса на вземане на решения. Съвместните работни процеси позволяват дейностите да се извършват паралелно, както и да се идентифицират междинните резултати. Различните стъпки от процеса на изпълнение на дейностите могат да се координират от съответните членове или лидери на екипа чрез различни параметри (Baina et al., 2004).

Ситуационният работен процес е динамичен. Zhuge (2003) класифицира сътрудничеството между членовете във ВЕ на три нива: работно взаимодействие, споделяне на информация и когнитивно. На първото ниво членовете на екипа изпълняват задачите съгласно планираното от работната система; на второто комуникират, споделяйки информация според предварително дефинирания модел, а на третото демонстрират способност да мислят креативно и да анализират своя минал опит, като го използват за реализиране на нови решения по динамичен начин. Същевременно участниците в екипа развиват и умения да се учат един от друг.

2. Структура на работния процес

Тя е свързана с алгоритъма на взаимодействие при изпълнение на дейностите и задачите в организационния контекст. Сътрудничеството предполага мениджърите на ВЕ да организират и комуникират ефективно по отношение на работните процеси, за да постигнат високи нива на ангажираност. На тази база се създават силни работни взаимоотношения и доверие както между членовете на екипа, така и в процесите.

Сътрудничеството е основен фактор, който детерминира гъвкавостта и ефективността на работните процеси. Непосредствен резултат са разширените функции и роли на членовете на екипа при изпълнение на дейностите. Визуализацията на работните процеси чрез различни инструменти и системи осигурява необходимата информация за състоянието на всички дейности от структурата на работните пакети. Това създава условия за оптимизация на времето и на разходите за постигане на целите.

Формализацията и процедурите определят правила за начина, по който функционира сътрудничеството. Тъй като системата генерира и разпределя голямо количество информация и данни, за целите на управлението и контрола се прилагат нива на достъп за вътрешни субекти, администратори и външни групи. Контролът възниква на системно и на групово ниво. Достъпът до тази информация е особено необходим за управлението на виртуалните екипи от дистанция и за формулирането на адекватни параметри. Мениджмънтът трябва да намери правилния баланс между вече развити комуникационни мрежи и изискванията относно контрола върху информацията, защото ефективната комуникация е ключов фактор във функционирането на работните процеси.

Моделът на сътрудничество в работните процеси се основава на организационната структура, на ролите и отговорностите на виртуалния екип. Фокусът се поставя върху взаимоотношенията между задачите и дейностите, работните процеси и членовете на екипа. Той идентифицира практики и правила за взаимодействие, както и процедури за управление на комуникациите и развитие на социалните отношения в рамките на екипа. Предимството е, че дейностите на ВЕ се визуализират в реално време. Гъвкавостта и способността за споделяне и обработване на информация са основни фактори за ефективната екипна работа, което налага внедряването на съвременни и адаптирани устройства с адекватни възможности за извършване на услугите (Bergenti et al., 2002). Допълнително групир системите игнорират проблемите, свързани с вземане на решения в организационните граници, чрез адаптирана рамка за динамичен обмен на информация и достъп до бази данни.

Във виртуална екипна среда липсват системни изследвания за въздействието на интензивните виртуални комуникации и мултитаскингът върху индивидуалната удовлетвореност. Естествена тенденция е, че по-високите нива на работна виртуалност водят до по-слаба удовлетвореност от дейността (Mihailova et al., 2011). Ето защо в зависимост от контекста лидерите на екипи трябва адекватно да балансират в работния процес връзката между виртуалността, технологиите, изискванията на времевия натиск и индивидуалната удовлетвореност.

3. Интегриране на технологиите в работните процеси

Технологиите включват портфейл от инструменти и приложения, а групир системите са ориентирани главно към осигуряване на процеса за вземане на решения в организациите. Технологиите позволяват на виртуалните екипи да изпълняват, координират и управляват работните дейности и задачи чрез системи за сътрудничество и комуникация. Те са в основата на ефективността и добрите екипни резултати във виртуална среда, когато са интегрирани в работните процеси. Мултикултурните екипи са изправени пред възможността за избор сред разнообразни технологии, които изискват адаптиране, стандартизиране и/или внедряване. В процеса на интеграция се налага специфично обучение, адекватно управление и адаптация на организационната архитектура. Това създава благоприятна среда и увереност в заинтересуваните страни и блокира съпротивителните сили срещу използването на технологиите във виртуален контекст. Групир системите трябва да се адаптират непрекъснато към пазара и към организационните изисквания по отношение на гъвкавост, бързина, надеждност и капацитет. За реализиране на политиките за намаляване на разходите технологичните разработки се възлагат чрез аутсорсинг, като по този начин се създават допълнителни ограничения в отношенията доставчик – потребител, които са свързани с виртуалността в глобален контекст.

Работните процеси са необходими за организиране и поддържане на виртуалната мрежа и са фундаментални както за интегрирането на виртуалната екипна дейност в работната среда, така и за и нейните характеристики, особено

когато са автоматизирани чрез системи, намаляващи дистанцията. Крайната цел при проектирането на работните процеси е развитието на сътрудничество. То е основен компонент за екипна ефективност, който увеличава груповото взаимодействие при изпълнение на множество задачи, осигурявайки мониторинг и контрол на работния процес. Друг ключов фактор за постигане на високи нива на сътрудничество са ефикасните комуникации, които стимулират социалните взаимоотношения и намаляват стреса във виртуална екипна среда.

Интегрирането на технологиите в работните процеси трансформира виртуалността в реалност. Това създава нови възможности и предизвикателства за промени. Обучението на членовете на екипа е необходимо условие в процеса на адаптация и възприемане, защото генерира нови компетенции (знания и умения), които стимулират социалните взаимоотношения. В този смисъл проектирането на адекватни комуникационни системи и платформи за взаимодействие между членовете на виртуални екипи е ценна инвестиция и фактор за високи резултати.

Организациите се променят непрекъснато, за да се адаптират към динамиката на средата. Работните процеси и технологиите са един от най-важните лостове, чрез които се диференцират глобалните организации. На базата на ИКТ те установяват адекватни механизми за мониторинг и контрол на развитието в работния процес, като възлагат чрез аутсорсинг някои бизнес операции, които не са основни. Организационната еволюция обаче води и до известна нестабилност и високи нива на стрес във виртуален контекст. Главните причини са свързани с преминаването на традиционните рутинни дейности към изпълнение на множество задачи (мултитаскинг), с времевите ограничения, високата продуктивност и конкуренция. Интензивните технологии въздействат върху удовлетвореността и ефективността на членовете на виртуални екипи чрез различните системи за контрол.

Революционните промени в технологиите създават празнина между отделните профили и генерират съпротивителни сили, независимо че увеличават гъвкавостта във функционирането на виртуалните екипи. Една от главните причини за подобен вакуум са разликите в поколенията. Очакванията в тази посока са свързани с поколението Y и неговите транзакционни способности да реагира адекватно на технологичните иновации в работните процеси, а основни инструменти са е-лидерството, адаптираните стратегии и управленските процеси, които интегрират интелектуалния капитал и технологиите във виртуалната екипна дейност.

Изводът е, че технологичните и работните процеси са ключов фактор за екипна ефективност във виртуален контекст. Те поддържат нормалното функциониране на социално-емоционалните и управленските процеси. Технологиите включват инструменти и приложения за вземане на управленски решения, а работният процес консолидира съвместната виртуална екипна работа. В табл. 1 е представен въпросник за оценка на технологичните и работните процеси във виртуална екипна среда.

Таблица 1

Технологични и работни процеси

Основни действия	Резултати
<i>I. Технологични процеси – основни фактори и индикатори</i> ● Системи за вземане на решения ● Системи за екипни резултати ● Тип на технологичната система ● Анализ на условията за потребителите	● Процес на вземане на решения ● Екипни дейности, процеси и координация, вкл. определяне на приоритети, мрежови графици за изпълнение на дейностите (критичен път), цели и др. ● Ниво на конвергенция и степен на интеграция и стандартизация на различните компютърни технологии и медийни среди ● Ниво на гъвкавост, време за реакция и сигурност на информацията ● Интегрирани иновативни 3D-технологии ● Програми за обучения ● Нагласи на ръководителите и лидерите на екипа към използване на съществуващите технологии
<i>II. Работни процеси</i> ● Тип групов системи и свързани услуги ● Анализ на системата за работния поток и идентифициране на нивата на: - работно взаимодействие и сътрудничество (дейности по задачи) - информационно сътрудничество - когнитивно сътрудничество ● Матрица за разпределение на роли и отговорности във ВЕ ● Анализ на процеса на контрол	● ERP-система за планиране на ресурсите в организацията, CRM-управление на отношенията с потребителите и услуги с общи бази данни, екипно виртуално пространство (нефизическа реалност) ● Онлайн комуникационни канали и други Web 2.0 – социални мрежи, уикита, форуми, инструменти за комуникации, уеб семинари и непрекъснатост ● Имплементация и непрекъснатост на работния поток в целия процес ● Автоматизация на работния процес ● Доверие в системата ● Възприемане на ролите и отговорностите, свързани с изпълнението на дейностите и задачите (приоритети, времеви график, цели) ● Организация на контрола (самоконтрол, йерархичен и др.), гъвкави контролни процедури, инфраструктурна осигуреност.

Талант, ресурси и процедури за извършване на работата във виртуална среда

1. Талант – знания, умения и способности

Екипното съвършенство е в пряка зависимост от равнището и от вида на таланта, вложен в работата. На практика това са познания, умения и способности на членовете на екипа. Резултатно ориентираните екипи имат качествени характеристики, необходими за изпълнение на специфичните задачи. Липсата на ядро от служители, притежаващи знание, умения и способности, води до слаби резултати независимо от нивото на вложените усилия.

Изследванията, засягащи псевдоекипите, по категоричен начин установяват, че сред основните причини за слабите резултати са не само липсата на обща цел и посока, но и дефицитът на талант за изпълнението на съответната

дейност. Свързаната с това необходимост от адекватно обучение е силно подценявана от супервайзърите, вследствие на което членовете на тези групи не са в състояние да постигнат конкретни резултати.

Характерно за потенциалните екипи е, че поне един от членовете им е в състояние да изпълни всяка от специфичните задачи. Екипите с такова ниво на наличен талант се определят като *балансиран* и получават положителна оценка от някои анализатори. Независимо от това обаче този вид екипи са в безизходна ситуация при липсата на компетентни лидери, което крие сериозни рискове по отношение на ефективността. Същевременно истинските екипи разполагат с членове, които притежават необходимото ядро знания, допълнителни полифункционални умения и способности за изпълнение на конкретните задачи. Това създава реални предпоставки за споделени лидерски роли и взаимна заменяемост в процеса на работа. Ето защо този тип екипи са оптималният модел в организационната практика.

Няма съмнение, че тясно свързан с таланта е факторът на средата – обучението и квалификационните курсове, организирани за членовете на екипа. Друга важна характеристика, която въздейства върху качеството и равнището на таланта, вложен в работата, са екипните стандарти при изпълнението. Това е свързано с готовността да се посочи недостигът от обучение, което от своя страна налага периодично да се дискутира качеството на извършената работа. В някои случаи под въпрос се поставят определени производствени процедури, като основната цел е да се идентифицират критичните зони на несъответствие и на тази база да се състави емпирична програма за обучение на членовете на екипа. От съществено значение са и процедурите, използвани при вземане на решения. Във виртуална среда това включва даване на допълнителна тежест на мненията на онези членове от екипа, които притежават най-голям талант по отношение на конкретния проблем.

2. Ресурсите в системата на работните процеси във виртуална среда

Терминът „ресурси“ е обобщена категория в управлението, която включва материални, финансови, информационни и човешки активи, необходими за извършване на работата. Към материалните се причисляват инструменти, доставки, оборудване и работно пространство (физическа среда). Тази дефиниция на ресурсите понякога се прилага за разкриване на същностните характеристики на *технологията*. Бетенхаузен например си служи с термина „*технология*“ за обозначаване на „оборудването, материалите, *физическата среда* и програмите, включени в работата, които променят даден обект от един стадий към друг“ (Bettenhausen, 1991, p. 352). Логично е да се очаква, че когато в работата се използват адекватни ресурси, екипните резултати ще бъдат повисоки, отколкото при недостиг на такива. Например, когато се анализира физическата среда (пространството), ако екипът преподреди съоръженията си така, че те да могат да се използват ефективно, много вероятно е организацията да реализира икономии. Нефункционалното използване на пространството пък ще възпрепятства изпълнението на дейностите. По принцип важността на тези

въпроси се осъзнава от много анализатори на екипните работни процеси, но те не се включват изрично в теоретичните им модели.

Върху използването на адекватни ресурси от виртуалните екипи въздейства широк кръг от фактори, сред които несъмнено един от най-значимите е средата, свързана с наличните ресурси в работния процес. Високите нива на ефективност изискват екипите да притежават всички необходими ресурси за извършване на дейностите. Това налага непрекъснат мониторинг на количествените и качествените характеристики на ресурсите (например компютърен софтуер) в рамките на бюджетните ограничения.

Други фактори, определящи качеството и възможностите на средата, между които съществува корелационна връзка, са разработката на нови технологии, обучението, квалификацията, информационните системи и мотивацията. Истинските екипи периодично обсъждат нови технологии и оборудване, които внедряват в организационната практика. Обучението, квалификацията и информационните системи са тясно свързани с използването на нови технологии. Основна роля в процеса на промяна играе съпричастността и мотивацията от страна на управленските екипи. Те непрекъснато насърчават ВЕ да търсят алтернативни ресурси, като демонстрират изключително доверие в решенията на членовете на екипа.

От казаното може да се обобщи, че използването на адекватни ресурси в процеса на изпълнение е тясно свързано с други работни процеси, с усилието на служителите и таланта, тъй като недостигът на ресурси демотивира членовете на екипа да разкрият пълния си потенциал.

3. Процедури за протичане на работните процеси във виртуален контекст

Конкретните процедури, прилагани в екипна среда за изпълнение на дейностите, рефлексират директно върху крайния резултат. Усилията са насочени към минимизиране на разходите и на времето за извършване на работата. Методите и инструментите, прилагани от ВЕ за анализ, диагностика и идентифициране на зоните на промяна, включват периодична оценка на използваните процедури, конструктивни конфликти, диаграми на процеса и обратна връзка от ръководството и потребителите.

Оптимизирането на процедурите е тясно свързано с екипните норми. Във виртуален контекст те са културно обусловени, тъй като при тях промяната е непрекъснат процес. Екипното съвършенство е динамично състояние, което налага итеративна оценка на ефективността и препроектиране на елементите на организационния дизайн – процеси, структури и системи. Важна характеристика на екипа е и определянето на измерими общи цели. Те са критерии за ефективността на процедурите. Ако целите системно не се постигат, това на практика е сигнал за промяна и преоценка в работните процедури. Върху този процес оказват влияние талантът и компетентността (знания, умения и способности) на членовете на екипа. Други фактори в системата от индикатори, които детерминират нагласите към промяна в работните процедури, са

квалификацията и обучението, договорените крайни резултати и насърчаването от страна на ръководството. Изводът е, че структурните характеристики на екипа и средата на функциониране са от съществено значение при избора на адекватни работни процедури. Те са изключително важни при формирането на нагласи за анализ и препроектиране на съществуващи схеми и диаграми на процеса.

4. Задачите – основен фактор в работния процес на ВЕ

Влиянието на факторите върху процеса на изпълнението (ефективността) на виртуалните екипи е в непосредствена зависимост от същността и изискванията на конкретната задача. Важността на междинните критерии (усилия, знания, умения) варира в зависимост от спецификата на извършваните дейности. Изискванията на задачите в екипна среда до голяма степен предполагат наличието на всички четири фактора на работния процес. Причините за това са свързани с уникалността и сложността на изпълняваните дейности. Членовете на екипа непрекъснато трябва да увеличават компетентността си при получаването на нови задачи. Променя се наборът от ресурси и процедури за извършване на специфичните дейности. Производството на продукти по спецификации на клиента и реализирането на проекти предполага високо ниво на усилия в работата. Затова всички фактори на работния процес са важни за ефективното функциониране на виртуалните екипи. Постигането на високи икономически резултати е възможно, когато всички те са тясно свързани с конкретните изисквания на екипните задачи.

*

Разгледаните ключови организационни предпоставки, елементи, свойства, процеси и резултати от дейността на виртуалните екипи по категоричен начин обосновават тезата, че те са нова парадигма в теорията и практиката на съвременния мениджмънт. От изследваните теоретични и методологически характеристики на представения нов концептуален интегративен модел за ефективност на ВЕ могат да се направят някои по-важни изводи:

Виртуалните екипи не възникват спонтанно (*ad hoc*), а са непосредствен резултат от устойчивите еволюционни промени в утвърдените модели, методи и практики на управление. Съвременният бизнес свят е изправен пред истинска метаморфоза, което налага допълнителна адаптация на индивидите, лидерите и организациите.

Виртуалните екипи са сложни социотехнически системи, върху които в процеса на проектиране и функциониране въздействат различни категории фактори – както външни за екипа (организационна среда и култура, налични ИТ технологии), така и вътрешни (координация, комуникация, съвместна работа, умения за работа с ИТ приложенията и др.).

Виртуалните екипи са динамични системи, в които степента на влияние на даден фактор се променя с времето. ИТ уменията например са критични,

но с течение на времето членовете на екипа ги придобиват и тяхното въздействие върху ефективността на екипа намалява.

Социално-емоционалните, работните и управленските процеси са фундаментални фактори, които влияят директно върху ефективността на БЕ. Е-лидерството осигурява баланс и фокус върху непосредствените резултати.

Подходът към функционирането на виртуалните екипи се развива на базата на научните изследвания, които предлагат адекватни методи и инструменти за ефективно управление на процесите и резултатите, на ролите в икономическата среда и на въздействието върху отделните индивиди.

Накрая трябва да се посочи, че интегративният модел е концептуален – той все още не е валидиран с емпирични данни.

Използвана литература:

Amrit, C. and J. Van Hillegersberg (2008). Detecting coordination problems in collaborative software development environments. *Information Systems Management*, 25(1), pp. 57-70.

Baina, K., F. Charoy, C. Godart, D. Grigori, S. E. Hadri, H. Skaf, S. Akifuji, T. Sakaguchi, Y. Seki, and M. Yoshioka (2004). Corvette: a cooperative workflow for virtual teams coordination. *International Journal of Networking and Virtual Organisations*, 2(3), pp. 232-245.

Bergenti, F., A. Poggi, and M. Somacher (2002). A collaborative platform for fixed and mobile networks. *Communications of the ACM*, 45(11), pp. 39-44.

Bettenhausen, K. L. (1991). Five years of groups research: What we have learned and what needs to be addressed. *Journal of Management*, 17(2).

Bradner, E., G. Mark, and T. D. Hertel (2005). Team size and technology fit: Participation, awareness, and rapport in distributed teams. *IEEE Transactions on Professional Communication*, 48(1), pp. 68-77.

Campion, M. A., G. I. Medsker, A. C. Higgs (1993). Relations between work group characteristics and effectiveness: Implications for designing effective work groups. *Personal Psychology*, 46, pp. 823-850.

Cohen, S. G. (1994). Designing effective self-managing work teams. In: *M. M. Beyerlein & D. A. Johnson (eds.). Advances in interdisciplinary studies of work teams: Theories of self-managing work teams*, Vol. 1. Elsevier Science/JAI Press, pp. 67-102.

Ferris, S. P. and M. C. Minielli (2004). Technology and virtual teams. *Virtual and Collaborative Teams*, 193.

Gaan, N. (2012). Collaborative tools and virtual team effectiveness: an inductively derived approach in India's software sector. *Decision*, 39(1), pp. 5-27.

Hackman, J. R., C. G. Morris (1975). *Group tasks, group interaction process, and group performance effectiveness: A review and proposed integration*. New York: Academic Press, p. 79.

Hackman, J. R. (1990). *Groups that work (and those that don't)*. San Francisco: Jossey-Bass.

Gladstein, D. L. (1984). Groups in context: A model of task group effectiveness. *Administrative Science Quarterly*, 29(4), pp. 499-517.

Jawadi, N. and N. Boukef Charki (2011). Niveaux de virtualite et performance des equipes: Proposition d'une approche multidimensionnelle d'evaluation. *Systemes d'Information & Management*, 16(4), pp. 37-72.

Limburg, D. and P. J. Jackson, (2011). Information systems supporting remote control: An evaluation framework. *Journal of Organizational Transformation & Social Change*, 8(2), pp. 143-161.

Martins, L. L. and M. C. Schilpzand (2011). Global virtual teams: Key developments, research gaps, and future directions. *Research in Personnel and Human Resources Management*, 30, pp. 1-72.

Massey, A. P. and M. M. Montoya-Weiss (2006). Unraveling the temporal fabric of knowledge conversion: A model of media selection and use. *MIS Quarterly*, pp. 99-114.

Mihhailova, G., K. Oun, and K. Turk (2011). Virtual work usage and challenges in different service sector branches. *Baltic Journal of Management*, 6(3), pp. 342-356.

Morris, S. (2008). Virtual team working: making it happen. *Industrial and Commercial Training*, 40(3), pp. 129-133.

Qureshi, S., M. Liu, and D. Vogel (2006). The effects of electronic collaboration in distributed project management. *Group Decision and Negotiation*, 15(1), pp. 55-75.

Rezgui, Y. (2007). Exploring virtual team-working effectiveness in the construction sector. *Interacting with Computers*, 19(1), pp. 96-112.

Rodriguez, J. P., C. Ebert and A. Vizcaino (2010). Technologies and tools for distributed teams. *IEEE Software*, 27(5), pp. 10-14.

Sivunen, A. and M. Valo (2006). Team leaders' technology choice in virtual teams. *IEEE Transactions on Professional Communication*, 49(1), pp. 57-68.

Tannenbaum, S. I., R. L. Beard, E. Sales (1992). *Team building and its influence on team effectiveness: An examination of conceptual and empirical developments*. New York: Elsevier Science.

Zhuge, H. (2003). Workflow and agent-based cognitive flow management for distributed team cooperation. *Information & Management*, 40(5), pp. 419-429.

11.07.2020 г.

Проф. д.ик.н. Таня Горчева*

СТЕПЕНИ В ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯТА НА БЪЛГАРСКИЯ ТУРИСТИЧЕСКИ БИЗНЕС

Обособени са два периода на изследване на степента на интернационализация на бизнеса – първият обхваща седем години преди приемането на България в ЕС, а вторият период – почти десет години след подписването на договора за членство. За установяването на степента на интернационализация на българския туристически бизнес е създадена система от показатели, които се свързват с производството на туристически услуги, с експорта им и с трансфера на чуждестранните инвестиции. Процесите на интернационализация на бизнеса са разгледани в структурен и динамичен аспект, сравнявайки двата периода. Акцентирано е както върху проблемите и трудностите в бизнеса, така и върху постиженията и традициите в тази сфера.¹

JEL: P400; Q580; R110

Ключови думи: туристически бизнес; интернационализация на бизнеса; установяване на степента на интернационализация

Постановка и значимост на проблема

Успешните пазарни позиции на международния пазар се превръщат в стратегическо предимство в условията на интернационализация. Те се основават както на конкурентоспособността на туристическия продукт и привлекателността на дестинацията, така и на предимствата, които предлага бизнес средата. В случаите, когато туризмът се развива като експортноориентиран отрасъл на националната икономика, успехите на този бизнес са свидетелство не просто за неговата конкурентоспособност, но и за степента на интернационализация.

Проблематиката, свързана с интернационализацията в сферата на туризма, е актуална и същевременно сложна и дискуссионна, тъй като е обвързана с процесите на трансформиране на националната икономика. Сложността при

¹ Prof. Tania Gorcheva, Dr. Ec. Scs. DEGREES IN THE INTERNATIONALIZATION OF THE BULGARIAN TOURISM BUSINESS. *Summary:* For the purposes of research, the degree of internationalization of business has been divided into two periods – the first covers the seven years before Bulgaria's accession to the EU, and the second period spans almost ten years after the signing of the membership agreement. A system of indicators, which are related to the production of tourist services, their export and the transfer of foreign investments, has been created in order to determine the degree of internationalization of the Bulgarian tourism business. The processes of business internationalization are considered from both a structural and a dynamic point of view, comparing the two periods. Emphasis is placed on the problems and difficulties in the business, as well as on the achievements and traditions in this field. *Keywords:* tourism business; internationalization of the business; determining the degree of internationalization.

изследването на процесите на интернационализация произтича от разнопосочните интереси на заинтересуваните страни, развиващи бизнеса, чиито усилия са насочени към повишаване на приходите и подобряване на рентабилността. Държавните органи и администрацията провеждат правителствена политика, която се стреми да поддържа коалиция на интересите в полза на всички отрасли и производства в националната икономика по правилата на пазарната конкуренция. Общественият интерес се представлява от различни местни, обществени и неправителствени организации и често са разнородни.

През последните десетилетия развитието на туристическия бизнес в България е обусловено от редица външноикономически фактори заради отворения характер на националното ни стопанство, както и заради особеностите при интеграцията ни в ЕС. По тази причина имаме основание да смятаме, че търсенето на обективни аргументи за определяне на степента на интернационализация на българския туристически бизнес е сериозна мотивация, но и предизвикателство, при което проблемите и трудностите в развитието трябва да се разглеждат паралелно с постиженията и традициите в тази сфера. Значимостта на темата се поддържа и от факта, че в една многонационална икономическа общност, каквато е тази на ЕС, нарастващата взаимна обвързаност поставя акцент както върху комплексната конкурентоспособност на българския туристически бизнес, така и върху привлекателността на България като бизнес дестинация. При това степента на интернационализация на икономиката трябва да се разграничава от интернационализацията на конкретния бизнес, макар те да се обуславят взаимно. Нещо повече, съществува разлика в степента на протичащия процес на интернационализацията – за икономиката тя може да е висока, а за конкретния бизнес да е ограничена.

Същностните характеристики на интернационализацията на бизнеса са свързани с възможността за извличане на предимства от участието на националната икономика в различните форми на международен бизнес и в този смисъл интернационализацията предлага възможности за напредък. Но процесите на интернационализацията на бизнеса не протичат равномерно. Отвореността на българската икономика към останалия свят предполага също пренасяне на икономически смущения, които могат да доведат до нейната дестабилизация. Обвързването на националната икономика с развитието на туристическия бизнес като неин приоритетен отрасъл се обуславя от редица особености. Поради това по-високата степен на неговата интернационализация в сравнение със средното ниво на другите видове бизнес не може да изтласка цялата икономика, така че да се реализира напредък. При държавите, които могат да бъдат посочени като добър пример, положителните ефекти от интернационализацията на туризма допълват тези, постигнати в останалите видове бизнес, и се получава общ синергичен ефект вследствие на развитата инфраструктура и икономическият потенциал на цялата икономиката.

След като беше изложена постановката на проблемите, свързани с установяване на степента на интернационализация, трябва да се определят

параметрите на изследването. *Целта* е да се установи степента на интернационализацията на туристическия бизнес в България по отношение на входящите пътувания² на фона на интернационализацията на цялата икономика. *Обект* на анализ е туристическият бизнес у нас, а *предмет* – процесите на интернационализация, засягащи икономиката на страната и в частност туристическия бизнес. Въз основа на това е формулирана тезата за относителната самостоятелност на тези процеси в българската икономика и в нейния туристически бизнес въпреки взаимната им обвързаност и обусловеност.

Разработеност на темата за интернационализация на туристическия бизнес

Процесът на интернационализация – постановка и интерпретации

Съвременните процеси на интернационализация се характеризират с висока степен на динамичност. Интернационализацията е свързана с промени, настъпващи в резултат от научно-техническия прогрес и социално-икономическото развитие на отделните икономики, които стават причина за промяна на статута и значението им в рамките на съвременната международна икономическа система. Тя протича като всеобхватна тенденция (Миркович, 2000, с. 214) в нашето съвремие поради характера и особеностите на възпроизводствения цикъл, маркиран от стремежа към подобряване на благосъстоянието, а заедно с това и от очакванията за напредък на обществените системи в условията на нарастващото значение на сектора на услугите. Тази тенденция допринася за *отваряне на икономиките* в търсене на форми и средства за решаване на проблемите, свързани с модерната ресурсна обезпеченост и съвременния стандарт на живот. Тя произтича от желанието за обмен (първоначално на стоки, а след това на капитали, работна ръка, технологии, знание, ноу-хау и други ефекти), тъй като „преминаването към ново състояние на равновесие могат да постигнат само отворени икономически системи, които обменят с външната среда икономическа субстанция“ (Миркович, 2006, с. 7). Обвързаността на икономиките, основана на отварянето им една към друга съобразно пазарната конкуренция, генерира ефекти и взаимни изгоди, стимулиращи развитието в постиндустриалната епоха, доминирана от производството и търговията с услуги (пак там). Интернационализацията е процес, който „напластява доминиращи характеристики“ (Rugman, Verneke, 1997) за всеки конкретен времеви период въз основа на действащите с приоритетност движещи сили, които имат универсален характер. В този смисъл в отделните исторически периоди интернационализацията се реализира на основата на различна ресурсна обезпеченост и специфичен технологичен модел за осъществяване на връзките.

² Трябва да се отбележи, че за българския туризъм входящите туристически потоци винаги са били с водещо значение както преди пазарните реформи в националната икономика, така и след това и в този смисъл приоритет са имали активните форми на туризъм.

Разглеждайки съвременните форми на интернационализацията през XX век, се установява, че преобладаващият тип на взаимна обвързаност между икономиките е териториално-ресурсният. Това се дължи на утвърждаването на екстензивния модел на бизнеса, при който ефектът от мащаба има водещо значение за постигането на икономически растеж, представляващ гаранция за подобряване на общественото благосъстояние. През първите две десетилетия на XXI век приоритетно значение за общественото развитие придобиват фактори, свързани със все по-широкото навлизане на ресурси, основани на знанието, информацията, технологиите и техническия прогрес. Налага се интензивно функциониращият модел на бизнеса, при който се извлича ефект не от мащаба, а от качеството на бизнеса. Така се променя типът на взаимната обвързаност между икономиките – от териториално-ресурсен той преминава към идейно-ресурсен. Промяната в ресурсната обусловеност на взаимната обвързаност води до нови съществени характеристики в процесите на съвременната интернационализация и нейните специфични проявления (Broga, 2012).

В исторически план една от най-първите форми на интернационализация е международната търговия. Създаването на банките и формирането на бизнес отношения, основани на схващането за същността на капитала, става причина за появата на друга форма на интернационализацията – капиталовия трансфер. Развитието на технологиите води възникването на още по-нови форми на интернационализация – производственото, търговското и научно-техническото коопериране. Регионалната икономическа интеграция от своя страна също предизвиква нови прояви в процеса на интернационализация.

Всяка от посочените форми на интернационализация изисква специфичен начин на измерване и отразяване на степента на динамиката ѝ. В нашето съвремие формите на *интернационализация на бизнеса* пряко кореспондират с *производството и с търговията с услуги*. Този процес разкрива своя потенциал във времето и води икономиките към „промяна на индивидуалната и колективна идентичност“, като допринася за „преодоляването на установени стереотипи на мислене и поведение от миналото“ (Fenestra, Taylor, 2008, p. 19) и предлага непознати досега възможности за просперитет вследствие на сътрудничество, генериращо редица ефекти. Твърдението, че услугите изместват промишленото производство, изглежда неточно (Aik Seng Tan, 2016), но не може да се отрече нарасналото значение на този сектор в рамките на отделните национални стопанства, както и увеличаването на неговия дял в световната търговия. Например в развитите икономики над 60% от БВП се създават в сектора на услугите, а в страните-членки на ОИСР делът на заетите в тази сфера е между 65-77% (UNCTAD, 2010).

В обобщение на изложеното стигаме до заключението, че вследствие на процеса на интернационализация се наблюдава преплитане на индустриалното производство в неговия класически вид с това на услугите, при което конкурентоспособността на отделни фирми или продукти получава ново значение през призмата на съотношението „материален - нематериален продукт“.

Нарастващото значение на услугите се крие във все по-задълбочаващото се разделение на труда и в разширяващата се специализация в конкретни производствени области, основани на техническата и технологичната иновация.

Интернационализация на туристическия бизнес

Интернационализацията на бизнеса е сложно и комплексно понятие, затова в туристическия бизнес като част от сферата на услугите тя получава интерпретация от гледна точка както на теорията, така и на практическата реализация. В световен мащаб туристическият бизнес е един от най-бързо развиващите се в сферата на услугите. По данни на Световния съвет за пътуване и туризъм (World Travel and Tourism Council – WTTC) средногодишният темп на нарастване на световната икономика за 2018 г. е 3,2%, а в туризма – 3,9% (WTTC, 2017a). За същата година стойността на произведения БВП в рамките на този бизнес в света е 2,8 трилиона USD, като делът му е 10,4% от общия. Едно от всеки пет новосъздадени работни места в света е в областта на туризма и пътуванията. Това подчертава необходимостта да се анализират процесите, протичащи в туристическия бизнес, и обяснява интереса към изследване на степента му на интернационализация.

В сферата на туризма често понятието „интернационализация“ се свързва с продуктова конкурентоспособност и с конкурентоспособност на туристическата дестинация. Експертите аргументират това с факта, че успехите в бизнеса се дължат на конкретни продукти, получили успешна международна пазарна реализация. Ето защо продуктите, идентифицирани с определена марка или бранд, най-често се отъждествяват с дестинацията, която ги предлага. Така аспектите на конкурентоспособността в сферата на туризма се обвързват с привлекателността на дестинацията и с успешното функциониране на туристическия бизнес на международния пазар.

Взаимозависимостта „интернационализация на бизнеса – интернационализация на националната икономика“ се изследва в различни направления (Balaguer, Cantavella-Jorda, 2002; Camisón, Forés, 2015). *Първото* прави паралел между надареността на дестинацията с ресурси, благоприятстващи за една или друга форма при предлагането на продуктите, и нейната привлекателност от международна гледна точка (Porter, 1990; Dwyer, Mellor et al. 2004). Тази взаимовръзка изтъква взаимодействието между сравнителните предимства и международната конкурентоспособност в рамките на конкретния бизнес и икономика, респ. предимствата на нейната бизнес среда.

Експертите на Световния икономически форум (WEF) работят в *друго направление* – измерване на степента на интернационализация на бизнеса, основана на предимствата на туристическата дестинация и бизнес средата, в която той се развива. Тази методика включва три основни индекса: „регулаторна рамка на туристическия бизнес“, „бизнес среда и туристическа инфраструктура“ и „природни, човешки и културни ресурси за туристическия бизнес“. Методиката на WEF има за цел изготвяне на класация, според която всяка страна може сама да идентифицира силните и слабите страни на своя туристически бизнес,

както и на бизнес средата, в която функционира съответната дестинация (World Economic Forum, 2007). В такъв смисъл приоритетът не е измерване на степента на интернационализация на туристическия бизнес, а разкриване на взаимната обусловеност между рамката, която създава националната икономика в тази област, и аналогично протичащите процеси в туристическия бизнес.

Експертните центрове на WTTC предлагат *трето направление* – мониторинг върху процесите на интернационализация, основани на конкурентоспособността на туристическия бизнес в отделните туристически дестинации, който се провежда по методика, включваща индикатори за сравнение в следните основни области: ценова конкуренция; хуманна страна на туристическия бизнес; инфраструктура; околна среда; ниво на технологиите и иновативност; квалификация на човешките ресурси; степен на отвореност на дестинацията; социални характеристики на дестинацията (WTTC, 2017). Прилагането на тази методика позволява паралелното отчитане на степента на интернационализация както за бизнес средата на съответната икономика, така и на самия туристически бизнес.

Четвърто направление се основава на сравнение на степента на интернационализацията между националната икономика (разглеждана като бизнес дестинация) и на конкретния тип бизнес по отношение на тяхната експортна насоченост. За целта се използват индикатори, свързани с реализираните вследствие на интернационализацията предимства, в зависимост от степента на обвързаност между стопанските субекти с националната и международната бизнес среда. Методът извежда на матричен принцип специфичните предимства на бизнеса (Business specific advantages, BSAs) и тези на националната икономика, която се разглежда като „бизнес дестинация“ (Country specific advantages, CSAs). Той е разработен и приложен в редица изследвания (Rugman, 1979; 1981; 2005) като начин за извеждане на степента на интернационализация за отделните икономики, разглеждани като бизнес дестинации, но и за стопанските субекти, функциониращи в конкретната бизнес среда.

Посочените направления дават основание да се направи изводът, че взаимовръзката „интернационализация – специфични предимства“ изисква детайлност при изследването на отделните аспекти на бизнес средата и на различните видове бизнес в съответната среда с цел оценка на тяхната реализация в практиката. Предимствата, постигнати вследствие на привлекателната бизнес среда в рамките на конкретната национална икономика, я определят като привлекателно място за чуждестранните инвеститори, а това отваря възможности за по-висока степен на интернационализация. Същевременно предимствата на туристическата дестинация, вкл. качеството и конкурентоспособността на предлаганите от нея туристически продукти и услуги, я определят като привлекателна за чуждестранните туристи (от позициите на международния туристически пазар). Неслучайно международният туризъм се категоризира като невидим експорт за икономиката, реципиент на входящите туристически потоци. Разкриването на двете страни, свързани с процесите на интернационализация

в контекста на туризма, има важна роля за определянето на позициите на българския туризъм при неизбежното му конкурентно противопоставяне на другите туристически дестинации и техния бизнес, които разполагат с подобни туристически ресурси и разработват продукти, близки до тези на България.

Метод на изследване и подбор на променливите за установяване на степента на интернационализация

Преди да се пристъпи към описване на методиката на изследването, трябва да се уточни понятийният апарат от методологична гледна точка, за да се разбере как всяко от използваните тук понятия се съотнася към процеса на интернационализация. Понятията „национална икономика“, „бизнес среда“ и „туристически бизнес“ трябва да се поставят в субординарен ред и да се изясни същността им, за да се разкрие тяхната взаимна обвързаност, както и съдържателните им различия. От методологична гледна точка това е необходимо, за да се открият основните характеристики на всяко от тях и съответно да се изберат най-подходящите в иконометричен аспект измерители за разкриване на степента на интернационализация.

При понятието „национална икономика“ фокусът се поставя върху макроикономическите подходи за анализ на нейното състояние. За него може да се съди по размера и структурата на произведения БВП; доходите и потреблението; нивото на заетост; финансите и паричната политика; инфлацията и цените, информация за които може да се получи от националните сметки. Макроикономическият поглед дава представа за икономиката като цяло, както и за съотношението между нейните секторите. Едновременно с това той разкрива взаимоотношенията на националната икономика с чуждестранните ѝ партньори (външнотърговския стокообмен; капиталовия трансфер; плащанията, засягащи формите на коопериране; движението по сметки, свързани с нематериалния сектор).

В *бизнес средата* се реализира взаимодействието между отделните субекти от различните равнища на икономическа активност, което включва държавните институции, публичните органи и отделните бизнес единици, функциониращи в обхвата на националната икономика. Бизнес средата се описва двояко: от една страна, като пазарната среда, в която бизнес единиците взаимодействат по правилата на пазарната конкуренция, а от друга – като администрирана среда, в която е налице определен регламент за формиране на взаимоотношения. Отделните видове бизнес действат в тази среда по правилата на пазарната конкуренция, като същевременно се подчиняват на регламентите, наложени от държавните институции и публичните организации. Отчитайки този факт, може да се твърди, че взаимодействието между действащите субекти от макро- и от бизнес средата в обхвата на националната икономика се осъществява в режим на „част - цяло“, „елемент - система“, „функции - структура“ (Узунова, 2004, с. 10). Прилагането на подобен подход дава възмож-

ност да се разкрие взаимодействието между националната и чуждестранната бизнес среда, при което се разграничават факторите, източниците и формите за интернационализация. В такъв смисъл се извежда зависимостта между успешното функциониране на националната икономика като предпоставка за качеството и пазарния успех на фирмите, действащи в съответната бизнес среда (Горчева, 2012). От тази зависимост следва и още нещо – че успехът или неуспехът на отделните фирми в определен бизнес по своеобразен начин водят до структурни изменения в цялата икономика. Същевременно чрез успеха на добре функциониращата национална икономика се създават предпоставки за мултиплициране на положителния ефект на бизнес ниво. Благоприятната бизнес среда може да способства за подобряване на благосъстоянието на обществото, за разкриване на нови работни места, за преодоляване на противоречията, като привлича чуждестранни инвеститори с техните капитали, ресурси, технологии и др., с което да допринася за повишаване на степента на интернационализация.

Като понятие *туристическият бизнес* се свързва с факта, че сам по себе си той представлява относително самостоятелна икономическа система в рамките на националната икономика, което разкрива неговата икономическа природа. Съчетаването на необходимостта от отмора и желанието за осмисляне на свободното време по приятен и полезен начин създава обществени потребности, които се удовлетворяват посредством упражняването на разнородни по характер, но взаимосвързани дейности, засягащи производството на стоки и услуги, които се предоставят на пазарен принцип на тази част от потребителите, които се квалифицират като „туристи“. В цялата съвкупност от производствени и технологично свързани отношения, фактори и ресурси туризмът по своята същност се разглежда като стопанска дейност, обособена като самостоятелна бизнес форма (Athiyaman, 1997; Dritsakis, Athanasiadis, 2000), която е част от сектора на услугите. Подходът за неговото дефиниране като самостоятелен бизнес акцентира върху цикличността на процеса на производство на туристически продукти и услуги, насочен към постигане на конкретни икономически резултати – генериране на доход, реализиране на печалба, създаване на работни места, нарастване на активите, поддържане на положителни финансови резултати, трансфер на инвестиции и др. Като всеки вид бизнес той може да бъде експортноориентиран.

За да може да се установи степента на интернационализация на българския туристически бизнес и икономика, тук е приложен метод, различен от тези на Световния икономически форум и на Световния съвет за пътуване и туризъм. Подходът, основан на сравнението между степента на интернационализация в националната икономика (CSAs) и на конкретен вид бизнес (BSAs) – в случая туристическия бизнес, развиван в съответната национална бизнес среда, се разглежда като адаптирана версия на метода, разработен от Алън Ругман (Rugman, 2005). Този метод позволява да се установи доколко туристическият бизнес, действащ в българската бизнес среда, се характеризира със степен на интернационализация, различна от тази на националната икономика, като се

отчитат конкретните форми на проявление на самата интернационализация: размер на произведения продукт (в частност експортната му насоченост) и нетен размер на преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ). Измерването на степента на интернационализацията се извършва с помощта на променливи и система от показатели, които са насочени съответно към бизнес средата на българската икономика и към спецификата на българския туристически бизнес (табл. 1).

Таблица 1

Променливи за установяване на степента на интернационализация (млн. лв.)

Променливи за изследване на националната икономика на България	Променливи за изследване на българския туристически бизнес
Брутен вътрешен продукт	Произведена продукция в хотелиерството и ресторантьорството
Стойност на българския износ	Приходи от международен туризъм
Нетен размер на ПЧИ общо за страната	Нетен размер на ПЧИ (хотели и ресторанти)

Както се вижда от табл. 1, специфичните предимства на туристическия бизнес у нас и тези на националната икономика са изведени въз основа на променливи, отнасящи се до размера на произведения продукт, на износа и на ПЧИ. Проследявайки размера на произведения продукт в отраслите, свързани с туристическия бизнес, трябва да се отбележи, че се взема под внимание както методиката на НСИ, така и тази на Световната организация по туризъм, известна като „сателитни сметки за туризма“ (Tourism Satellite Account). Това се налага, защото е необходимо да се разграничи „произведеният в хотелиерство и ресторантьорство продукт за външни резиденти“ от „произведения в хотелиерство и ресторантьорство и свързаните отрасли продукт“, с което се акцентира върху експортната насоченост на туристическия бизнес.

Променливите, описващи международния търговски трансфер, разкриват ясно връзката между конкретната и останалите икономики в света, породена от обмяна на производствени фактори, услуги и стоки вследствие на развилата се международна специализация. Тук се поставя акцент върху износа, за да се разкрие доколко икономиката е експортноориентирана. Променливите, отнасящи се до трансфера на инвестиции, респ. до ПЧИ, се свързват по-тясно с привлекателността на средата, където намират печелившо поле за реализация. По тази причина те по специфичен начин допринасят за разкриване на степента на интернационализацията.

Анализът се основава на количествени величини и включва изследване на променливи от едномерен тип, разкриващи дела, а чрез него и *значимостта на туристическия бизнес в икономиката на страната* като един от експортните отрасли, чрез който може да се измери степента на интернационализация. Във връзка с това най-напред е проследен делът на:

- произведения в хотелиерство и ресторантьорство продукт за външни резиденти към брутния вътрешен продукт на страната;

- произведения в хотелиерство и ресторантьорство и свързаните отрасли продукт към БВП на страната;

- приходите от износ към БВП на страната;

- приходите от международен туризъм към тези от износа на българската икономика;

- нетните чуждестранни активи към БВП на националната икономика;

- нетните чуждестранни активи в туризма към общия обем на ПЧИ у нас.

След това е изведена *динамиката в процеса на интернационализация*, протичащ съответно в икономиката общо и в частност на туристическия бизнес на България, като за основа се използват същите показатели.

Изследването обхваща периода 2000-2018 г., като този избор не е случаен. Времевият интервал е разделен на два периода за наблюдение, тъй като идеята е да се открият различията в степента на интернационализация, дължащи се на членството на България в ЕС. Първият период – от 2000 до 2009 г., се свързва с предприсъединителния процес, през който страната преминава като подготвителен стадий за членство в ЕС. Важно е да се отбележи, че България става член на Съюза през 2007 г., но 2008 и 2009 г. се свързват със световната финансова криза, поради което ефектите на пълноправното членство започват да се проявяват след нейното преодоляване. Вторият период – от 2010 до 2018 г., дава възможност да се оцени влиянието на членството върху степента на интернационализация както за цялостната икономика, така и конкретно за туристическия бизнес.

С приложения в изследването метод може да се проследи двустранно:

- степента на обвързаност на българската с останалите икономики чрез износа;

- значимостта на българския туристически бизнес за икономиката на страната като експортен отрасъл;

- приносът на туристическия бизнес като експортен отрасъл към българската икономиката, вкл. по отношение на мултиплициращия му ефект към другите сектори;

- доколко привлекателна е нашата икономика като икономическа дестинация за чуждестранните инвестиции като цяло и доколко туризмът като бизнес е притегателен за чуждестранните инвеститори.

Установяване на степента на интернационализация на българския туристически бизнес

Значение на туристическия бизнес за икономиката на България

Още със самото си създаване като самостоятелна стопанска система с параметри на индустриална дейност туризмът у нас се характеризира с международна насоченост и експортна ориентация, за което допринасят, от една страна, благоприятните природни ресурси, а от друга, изгражданата през годи-

ните материална база, съобразена с мащабите на масово организирания туризъм. Моделът, който наследява България от годините на социализма и вследствие на развитието на масовия туризъм, е ориентиран към организираниите входящи потоци туристи, насочени основно към нашите черноморски курорти през лятото и към планинските през зимата. Пазарните реформи, свързани с реструктурирането на туристическия бизнес в България, генерират редица промени. Утвърждава се изразеният международен профил на туристическата индустрия. Експортната насоченост се запазва и след стартирането на пазарните реформи – приватизация и смяна на модела на стопанисване и управление, съпроводени с децентрализация и изграждане на мрежови браншови организационни структури за координиране на връзките в туристическия бизнес. Реструктурирането и трансформацията в годините на прехода не променят тези характерни черти на туризма в България, макар че реформите предизвикват множеството проблеми и противоречия.

Значимостта на туристическия бизнес за българската икономика остава голяма, което се потвърждава на основата на конкретни факти. По данни на Световния съвет за пътуване и туризъм делът на произведения продукт в туризма към БВП на България за 2018 г. възлиза на 11,7%. Близо 350 хил. е броят на работните места в туристическия бизнес у нас, като се очаква до 2029 г. той да нарасне до 400 хил. Делът на приходите от международен туризъм към общата сума на реализирания експорт от България за 2018 г. е 12,3%, което поставя туристическия бизнес на една от челните позиции в експортноориентираните производства. За експортната насоченост на българския туристически бизнес е показателен фактът, че разходите, които са направили чуждестранните туристи, посетили дестинация „България“ през 2017 г., превишават пет пъти тези на българите за вътрешен туризъм.

Трябва да се посочи и това, че туристическият бизнес у нас се развива като форма на международен бизнес и има подчертано активен характер, тъй като входящите туристически потоци генерират два пъти по-високи приходи от размера на разходите, които българските туристи правят за изходящи пътувания в чужбина (WTTC, 2018). Основен генериращ източник на туристическите потоци към България са страните от ЕС, като особено важни са Румъния и Германия (вж. фиг. 1). Друг значим емитент на туристи са държавите от Юго-източна Европа – Турция, Македония и Сърбия³. Русия е един от традиционните пазари, за които българският туристически продукт е познат и привлекателен, макар през последното десетилетие да е извън първите пет страни, изпращащи туристи към България. Мястото и значението на туристическия бизнес за българската икономика могат най-добре да се оценят при сравнение с други икономики, които са или преки конкуренти на нашата страна като туристически дестинации, или са близки до нас по макроикономически характеристики.

³ <http://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/statisticheski-danni/statisticheski-danni-2019>

Фигура 1



Източник. <http://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/statisticheski-danni/statisticheski-danni-2019>

Според показателя „дял на произведения продукт в туризма към БВП“ водещи позиции имат Хърватия, Кипър и Гърция, което говори за тяхната силно изразена специализация в областта на туризма. България и Турция заемат близки стойности по този показател, които са доста по-умерени в сравнение с посочените три държави. Това показва, че страната ни не залага единствено на туризма като значим бизнес, което се потвърждава и от стойността на показателите „дял на приходите от международен туризъм към общия експорт“ и „дял на заетите в туризма“ за 2018 г. (табл. 2).

Таблица 2

Значение на туристическия бизнес за националната икономика на избрани страни

Държава	Дял на произведения продукт в туризма към БВП, 2018 г. (%)	Нарастване дела на туризма към БВП 2018/2017 г. (%)	Дял на заетите в туризма, 2018 г. (%)	Дял на приходите от международен туризъм към общия експорт, 2018 г. (%)
България	11,7	3,8	11,0	12,3
Хърватия	24,9	4,1	23,3	39,6
Кипър	21,9	2,3	22,0	22,5
Гърция	20,6	6,9	25,9	27,9
Унгария	8,5	7,1	9,0	6,4
Румъния	5,3	2,8	6,3	3,3
Сърбия	6,9	3,2	5,3	7,6
Турция	12,1	15,0	7,7	16,4

Източник. WTTC, 2018.

Интерес заслужава интерпретацията на стойностите в наблюдаваните страни по отношение на регистрирания икономически растеж в туристическия бизнес, измерен посредством промяната в дела на туризма към БВП. Очевидно е, че през 2018 г. Турция се отличава с най-голям прираст спрямо предходната година – 15%. В сравнение с нея Гърция и Унгария регистрират доста по-умерен ръст – съответно 6,9 и 7,1%. България попада условно в една трета група, в която туристическият бизнес отбелязва растеж от 2-4%. Анализът на данните от табл. 2 води до извода, че на фона на преките ни конкуренти като туристически дестинации, в България туризмът заема важно място в икономиката, вкл. като експортноориентиран бизнес, генериращ значителен брой работни места, но той не е единственият по значение за икономическото развитие на страната.

Трябва да се отбележи, че туристическият бизнес у нас претърпява множество положителни промени в хода на пазарните и структурните реформи в българската икономика. Направена е реконструкция на наличната хотелска база и се повишава категорията на голяма част от действащите хотели. За последните 20 години например от черноморското крайбрежие и от големите планински курорти изчезват хотелите с категории две звезди. Над 45% от хотелската база са с категория три звезди, делът на четиризвездните хотели надхвърля 35%, а категорията на новопостроените хотели е над 4 звезди⁴. Наблюдават се положителни промени и в част от големите градски центрове в България. Например в София се увеличава броят на хотелите с 4 и 5 звезди, а заедно с това расте броят на леглата и на нощувките, както и приходите от регистрирани чужденци. За 2017 г. са отчетени общо 1 605 179 нощувки, като над 1 млн. от тях са на чужденци. Четири- и петзвездните хотели в столицата си поделят 93,4 млн. лв. от общата сума и 77,4 млн. лв. от парите, дошли от чужди граждани⁵.

Посочените промени се дължат не само на предприетите пазарни реформи и на нарастващата конкуренция на българския пазар, но и на някои външни фактори. През последните години две от нискотарифните европейски авиокомпании откриват бази в България, с което стартират обслужването на нови авиолинии. Ирландската авиокомпания „Ryanair“ например открива 11 нови дестинации с начален полет от различни български летища. „Wizz Air“ започва да поддържа редовни полети по утвърдените си дестинации не само през активния туристически сезон, а целогодишно⁶. Това допринася за засилването на интереса към основните градски туристически дестинации у нас, каквито са София, Пловдив и Бургас.

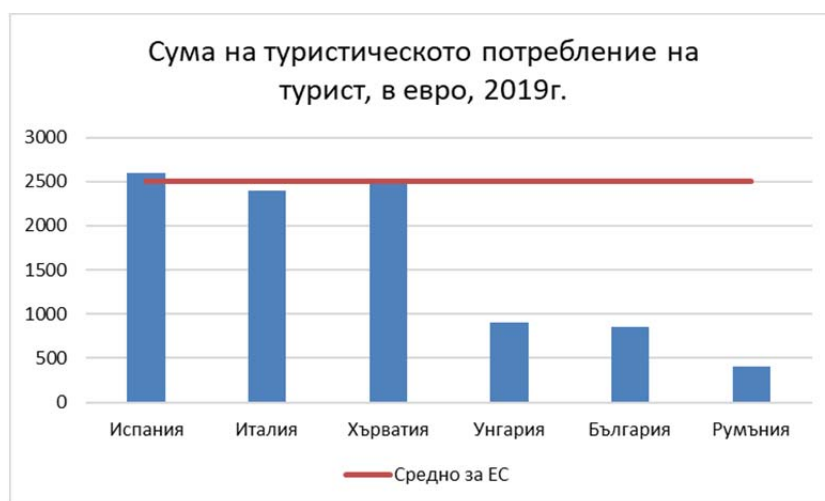
⁴ https://www.capital.bg/biznes/kompanii/2016/09/04/2821618_stolichni_hoteli_v_poveche/

⁵ https://www.dnevnik.bg/biznes/companii/2016/02/10/2702223_raiuneur_shte_leti_po_oshte_pet_novi_destinacii_ot/

⁶ http://ec.europa.eu/regional_policy/bg/policy/themes/tourism/

Проведените в България реформи по време на прехода към пазарна икономика се отразяват положително върху туристическия бизнес, но не решават всички проблеми. Един от тях е ефективността на бизнеса и свързаната с нея рентабилност. По данни на Евростат през 2019 г. за България, Унгария и Румъния разходите, които всеки чуждестранен турист прави, посещавайки разгледаните във фиг. 2 дестинации, са почти 3 пъти по-малки, отколкото тези за Хърватия, Испания и Италия. Сравнението показва кои туристически дестинации се отличават с висока рентабилност и то не е в полза на нашата страна. Това се дължи на множество причини, които имат комплексен характер. Така се стига до извода, че описаната формула, по която функционира българският туристически бизнес, не предлага възможност за съчетаване на висока рентабилност с новото качество на направените инвестиции. Ако се проследят последните пет години, през които се появяват нови външни влияния като войната в Източното Средиземноморие, враждата между Русия и Украйна и бежанската вълна, може да се каже, че на българския туризъм просто му върви. Тези събития пренасочват част от туристическите потоци към нашата страна, което не подобрява нивото на обслужване и качеството на българските курорти, но пък бизнесът печели от увеличаването на броя на приетите туристи.

Фигура 2



Източник. Eurostat, 2019.

Направеният анализ на състоянието и значението на българския туристически бизнес показва, че той се развива, отразявайки както реструктурирането на националната икономика, така и промените в пазарната конюнктура на международния туристически пазар, при което:

- Той продължава да бъде важна част от националната ни икономика и през последните десетилетия се характеризира като един от малкото успешно развиващи се видове бизнес у нас.

- Структурните реформи в българската икономика преобразяват същността на туристическия бизнес, като го поставят в конкурентната среда на отворения международен туристически пазар.

- Въпреки опитите да се превърне във високорентабилен българският туристически бизнес запазва своята основна ориентация да предлага стандартизирани пакетни продукти в относително ниските ценови диапазони, достъпни за масовите туристически потоци, които се насочват към нашата страна преди всичко от различни европейски държави. С това той запазва своята експортна ориентираност.

Изложеното дотук налага да се изведат основните тенденции, свързани със степента и динамиката на процесите на интернационализация както на икономиката общо, така и на туристическия бизнес, което ще позволи да се изясни взаимодействието между двата процеса, както и да се открият стимулите и начините за въздействие върху тях.

Резултати от емпиричното изследване върху степента на интернационализация на българския туристически бизнес

Подходът, основан на сравнения за установяване на различията в степента на интернационализация на националната икономика (CSAs) и на конкретния вид бизнес (BSAs), дава възможност да се изведат специфичните предимства на бизнеса по отношение на общата тенденция към интернационализация на икономиката.

Както беше посочено, туристическият бизнес у нас винаги е имал експортна насоченост. Това, което представлява интерес за нашето изследване, е да се установи разликата в степента на интернационализация, като се отчетат различните етапи във функционирането на националната икономика преди и след членството на България в ЕС.

Въз основа на базата данни по избраните показатели за периода 2000-2018 г. сравнителният анализ показва следното:

1. Резултати от анализа на структурните показатели при установяване на степента на интернационализация за първия период на наблюдение

Делът на произведения продукт в хотелиерството и ресторантьорството към БВП на България непрекъснато се увеличава (вж. табл. 3), което потвърждава успешното функциониране и развитие на българския туристически бизнес в рамките на националната икономика както преди присъединяването ни към ЕС, така и през първото десетилетие на членството. Безспорно *този вид бизнес оказва мултиплициращо положително влияние върху останалите производства* на икономиката.

Таблица 3

Структурни показатели при установяване на степента на интернационализация

А. Първи период на наблюдение

Показатели (%)	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Дял на приходите от износ към БВП *	8,35	7,26	7,32	8,95	8,87	8,79	8,62	8,36	9,12	17,65
Дял на приходите от международен туризъм към приходите от износ ***	10,67	9,70	10,46	11,49	12,23	10,57	8,78	9,82	9,67	11,72
Дял на нетните чуждестранни активи към БВП **	3,7	6,6	9,1	14,2	15,3	19,6	23,5	29,8	27,5	26,4
Дял на произведения в хотелиерство и ресторантьорство продукт за външни резиденти към БВП *	2,64	2,60	2,54	2,75	2,95	3,05	3,15	3,39	3,46	3,36
Дял на произведения в хотелиерство и ресторантьорство и свързаните отрасли продукт към БВП ***	13,5	13,3	13,9	14,8	13,4	14,7	15,0	14,5	14,9	15,2
Дял на нетните чуждестранни активи в туризма към общия обем от ПЧИ на страната****	3,29	4,58	3,45	3,42	2,95	2,68	2,49	1,83	1,87	1,98

Б. Втори период на наблюдение

Показатели (%)	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Дял на приходите от износ към БВП *	21,4	38,2	49,1	53,4	51,9	49,6	49,7	52,1	49,8
Дял на приходите от международен туризъм към приходите от износ ***	9,5	7,9	7,1	7,4	7,2	8,9	9,5	10,8	12,1
Дял на нетните чуждестранни активи към БВП **	37,3	45,6	45,4	45,1	45,3	44,5	51,2	50,7	51,5
Дял на произведения в хотелиерство и ресторантьорство продукт за външни резиденти към БВП *	4,1	5,8	7,0	7,4	7,2	6,7	8,4	7,7	7,1
Дял на произведения в хотелиерство и ресторантьорство и свързаните отрасли продукт към БВП ***	17,4	18,2	17,3	18,5	18,3	19,1	19,2	18,9	20,3
Дял на нетните чуждестранни активи в туризма към общия обем от ПЧИ на страната****	1,8	2,2	2,4	2,3	2,1	1,7	1,5	1,3	1,1

* Изчислено по данни от <https://www.nsi.bg/bg/content/2206/бвп-производствен-метод-национално-ниво> и <https://www.nsi.bg/bg/content/2000/категоритни-сметки-за-туризма>

** Изчислено по данни от <http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm> и <http://www.nsi.bg/otrasal.php?otr=10>

*** Изчислено по данни от <http://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/statisticheski-danni> и <https://www.nsi.bg/bg/content/2206/бвп-производствен-метод-национално-ниво>

**** Изчислено по данни от <http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm>

По отношение на показателя „дял на произведения в хотелиерство и ресторантьорство продукт за външни резиденти към БВП“ се отчита разлика през двата наблюдавани периода. Данните за предприсъединителния период

показват, че делът се движи между 2,54 и 3,46%, докато през следващия период диапазонът е по-широк (4,1-8,4%). Общото между двата наблюдавани периода е тенденцията към повишаване, което означава *все по-нарастваща експортна насоченост* на туристическия бизнес.

При анализа на данните за показателя, показващ дела на приходите от износ към БВП на България, се установява, че през първия наблюдаван период той остава относително стабилен, но като стойност е с доста ограничен размер. През втория период обаче се отбелязва стремително увеличение, което показва, че членството на България в ЕС повишава степента на отвореност на икономиката както във външнотърговския стокообмен, така и в международното коопериране със страните-членки. Когато се съпостави общият дял на износа към БВП с дела на износа, реализиран чрез туризма, се вижда следното:

- *През първия наблюдаван период* общият дял на износа към БВП е по-малък от този, дължащ се на туристическия бизнес, и само през две от годините стойностите почти се изравняват. Това означава, че *по това време туризмът е един от малкото видове бизнес в България*, които имат определена експортна насоченост.

- *През втория период* значението на туризма като експортен отрасъл се запазва, но наред с него (вероятно поради по-интензивното развитие и подобрената конкурентоспособност) *като експортни започват да функционират и редица други отрасли и производства на българската икономика*.

Растящият дял на износа към БВП през втория наблюдаван период показва, че с приключването на икономическите реформи и реструктурирането на икономиката България е установила областите, в които има конкурентни предимства и въз основа на това увеличава своето присъствие на чуждестранните пазари. Същевременно приходите от международен туризъм заемат съществен дял от износа, което означава, че именно туризмът е един от видовете бизнес у нас, функциониращ достатъчно успешно, за да създава конкурентоспособни услуги на чуждестранните пазари.

Проследяването на последната двойка показатели – „дял на нетните чуждестранни активи към БВП“ и „дял на нетните чуждестранни активи в туризма към общия обем от ПЧИ на страната“, показва, че нетният размер на ПЧИ през първия период, отнесен към БВП, непрекъснато се увеличава, което говори за повишаваща се привлекателност на българската икономика за чуждестранните инвеститори, а чрез това и за по-висока степен на интернационализация на „бизнес дестинация България“. Същевременно притокът на нетни чуждестранни активи към туризма е доста по-ограничен в сравнение с общия приток към икономиката ни.

2. Резултати от анализа на показателите за динамика при установяване на степента на интернационализация

През периода 2000-2007 г. динамиката в стойността на БВП показва тенденция към нарастване (вж. табл. 4). Същата динамика се отчита и по

отношение на произведената в хотелиерството и ресторантьорството продукция. Нещо повече – темповете на нейното нарастване са ритмични и по-високи от тези, с които се покачва стойността на БВП. Ако средногодишният темп на нарастване в стойността на БВП е 5,5%, то аналогичният темп на стойността на произведената в хотелиерството и ресторантьорството продукция е 8%. Същевременно темповете, с които се повишават приходите от международен туризъм, нарастват средногодишно с 13%, което предполага експанзия от развитието на международния туризъм у нас. Същото се отнася и за увеличението на ПЧИ общо и в частност на тези в туризма, чийто средногодишен ръст е 14%.

Таблица 4

Показатели за динамика при установяване на степента на интернационализация

А. Първи период на наблюдение

Показатели за динамика (%)	2001-2000 г.	2002-2001 г.	2003-2002 г.	2004-2003 г.	2005-2004 г.	2006-2005 г.	2007-2006 г.	2008-2007 г.	2009-2008 г.
Динамика в стойността на БВП*	3,8	4,4	5,6	6,6	6,3	6,2	6,3	6	-5
Динамика в стойността на произведената продукция в хотелиерството и ресторантьорството за нерезиденти***	9,1	9,0	8,5	8,3	8,1	8,5	8,1	8,3	-4
Динамика на приходите от международен туризъм*	4,3	9,2	12,0	13,3	18,2	19,4	17,0	8	-12
Промяна в обема ПЧИ общо за страната, нетен размер****	11,0	9,0	15,1	11,6	16,3	15,7	18,4	19	-7
Промяна в обема ПЧИ в туризма, нетен размер***	21,1	18,0	19,5	17,3	18,4	11,1	8,6	6	-5

Б. Втори период на наблюдение

Показатели за динамика (%)	2009-2010 г.	2010-2011 г.	2011-2012 г.	2012-2013 г.	2013-2014 г.	2014-2015 г.	2015-2016 г.	2016-2017 г.	2017-2018 г.
Динамика в стойността на БВП*	2,1	3,5	2,3	3,4	3,8	4,1	4,3	4,8	4,4
Динамика в стойността на произведената продукция в хотелиерството и ресторантьорството за нерезиденти ***	7,6	5,6	7,1	2,6	4,2	6,8	7,5	13,6	9,2
Динамика на приходите от международен туризъм*	17	3,5	3,4	-9	14,2	9,3	6,8	3,6	-0,3
Промяна в обема ПЧИ общо за страната, нетен размер****	-0,5	2,8	2,7	-1,1	5,2	22	4,1	9,8	-
Промяна в обема ПЧИ в туризма, нетен размер***	0,8	26,2	10,4	1,7	-2,0	-0,9	-0,5	-7,3	-12

* Изчислено по данни от <https://www.nsi.bg/bg/content/2206/бвп-производствен-метод-национално-ниво> и <https://www.nsi.bg/bg/content/2000/категоритни-сметки-за-туризма>

** Изчислено по данни от <http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm> и <http://www.nsi.bg/otrasal.php?otr=10>

*** Изчислено по данни от <http://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/statisticheski-danni> и <https://www.nsi.bg/bg/content/2206/бвп-производствен-метод-национално-ниво>

**** Изчислено по данни от <http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm>

Очевидно е, че през периода, който предшества членството на България в ЕС, интересът на чуждестранните инвеститори към страната се засилва. През този период има два знакови момента, които повлияват положително притока на ПЧИ към България и в частност към туризма. Първият е свързан с увеличаването на броя на новопостроените хотели в следприватизационния процес. Наред с това се извършва и реконструкция на съществуващите до този момент, но вече приватизирани хотели, в които дялово участие вземат чуждестранни туроператори, привличащи туристи към българското Черноморие. Вторият момент е свързан с лавинообразното набъбване на пазара на недвижими имоти през тези години в България, при което нерезиденти (предимно британци и руснаци) закупуват собственост в бързо развиващите се морски и ски-курорти. По това време значителна част от чуждестранните инвестиции в туризма е под формата на придобиване на недвижимата собственост от чуждестранни граждани като втора резиденция (OECD, 2013). Това се дължи преди всичко на приключилите структурни реформи на икономиката, на успешния ход на преговорите за членство в ЕС, както и на интензивното строителство по Черноморието и в планинските курорти. Като се изключи периодът на финансовата криза (2008-2010 г.), през който е регистриран спад, през следващите години растежът по всички показатели се възобновява.

През 2010-2018 г. тенденцията към повишаване на стойността на БВП се запазва, но темповете са по-ниски в сравнение с предходния период – средногодишното нарастване е 4%. Същото се отнася и до произведената в хотелиерството и ресторантьорството продукция, която се увеличава със 7% средногодишно. Темповете, с които се покачват приходите от международен туризъм, възлизат на 3,5%, но за разлика от предходния период това не протича плавно и последователно, а се наблюдават резки спадове и скокове. След преминаването на кризисния период през 2010 г. например е отчетен скок от 17% в сравнение с предходната година. Подобна е и ситуацията през 2014 г., когато се наблюдава значителен скок в приходите от международен туризъм в сравнение с 2013 г. Причината е финансовият колапс, в който изпада Гърция, и ограничителните мерки, предприети от гръцкото правителство. В резултат от това част от туристическите потоци се преориентират към съседните на Гърция страни, вкл. към нашата. Следващото рязко нарастване на приходите от международен туризъм е отчетено през 2015 в сравнение с 2014 г. Този скок се обяснява с отлива на туристи от друга съседна на България държава – Турция, поради възникването на бежанската криза, с което тя започва да се възприема като несигурна туристическа дестинация.

Проследявайки динамиката на ПЧИ у нас общо и в частност в туризма през периода 2010-2018 г., се установява нееднозначна тенденция и по двата показателя, макар че общата тенденция е средногодишен растеж на нетния размер на ПЧИ за България от 5,6%. Например нетният размер на ПЧИ общо за страната спада през две от годините на разглеждания период. След 2014 г. растежът е неравномерен, като най-висок скок по отношение на предходната

година се отчита през 2015 г. През втория период средният ръст в обема на чуждестранните инвестиции, насочващи се към туризма, е 1,8%. И при този показател се наблюдава неравномерна тенденция към покачване и спад – нарастване за първата част от периода (2010-2013 г.) и подчертан спад през останалите години (2014-2018 г.). Обяснение за този отлив на чуждестранните инвестиции от туризма може да се потърси в две направления: първо, темповете на новото строителство (както на туристически обекти, така и на жилища) у нас се забавят и второ, голяма част от чужденците, придобили недвижима собственост в българските курортни зони, се освобождават от тях.

Обобщавайки резултатите от анализа на данните за българската икономика общо и в частност за туристическия бизнес, се откроява обща тенденция към нарастване на степента на интернационализация. Въпреки това обаче има и някои специфики през отделните наблюдавани периоди:

- През периода 2000-2007 г. туристическият бизнес се характеризира с по-висока степен на интернационализация в сравнение с икономиката като цяло. Нещо повече, той стимулира редица отрасли и производства в страната, които доставят стоки и услуги за туризма, и като силно изразен експортен отрасъл допринася за мултиплициране на ефекта от неговото развитие и икономически растеж. Този период е ключов момент от икономическото и политическото развитие на българската икономика, свързан с приключването на пазарните реформи и подготовката за членство в ЕС.

- През 2010-2018 г. процесът на интернационализация на българската икономика е много по-бурен в сравнение със степента на интернационализация на туристическия бизнес. Той запазва експортната си насоченост, но много по-често попада под влиянието на външни фактори, за което говорят регистрираните резки спадове и скокове. Това се обяснява с бързото отваряне на българската икономика към ЕС поради задълбочаването на интеграционните процеси и нейното все по-обхватно обвързване с другите европейски държави. Тези процеси засягат не само туризма, но и редица други производства и отрасли. Следователно те допринасят както за преноса на негативни влияния върху българската икономика и в частност върху туристическия бизнес, така и за редица положителни ефекти като стимулирането и повишаването на конкурентоспособността.

Проследявайки показателите, отразяващи производствените, експортните и капиталовите параметри на интернационализацията, може да се обобщи, че през първия наблюдаван период туристическият бизнес е безспорният експортен отрасъл на България, но въпреки това не достатъчно привлекателен за ПЧИ в сравнение с други отрасли и производства. Това означава, че интернационализацията на туристическия бизнес се реализира въз основа на т.нар. невидим експорт, докато за интернационализацията на икономиката принос имат както притокът на ПЧИ, така и международният търговски обмен. През втория наблюдаван период чувствително намалява значението на ПЧИ за открояване на степента на интернационализация в икономиката като цяло и в

частност на туристическия бизнес. И за националната икономика, и за туристическия бизнес приоритет за повишаване на степента на интернационализация е преди всичко засилването на експортната ориентация.

От представения анализ се налага изводът, че ефектът от повишаващата се степен на интернационализация на туристическия бизнес в България допълва общия резултат от интернационализацията на икономиката. Това проличава особено ясно през втория изследван период, поради което се очаква да бъде постигнат общ синергичен ефект за цялата икономиката.

Използвана литература:

Горчева, Т. (2012). Интернационализацията в сферата на туристическия бизнес. *Библиотека „Образование и наука“*, 10, с.16-18.

Кирев, Л. (2007). От интернационализация към глобализация на икономиката. *Бизнес управление*, бр. 3, с. 60-61.

Миркович, К. (2000). *Международна икономика*. С.: „Тракия М“.

Миркович, К. (2006). Проблеми на икономическата синергетика. *Икономическа мисъл*, N 1.

Узунова, Ю. (2004). *Стратегическата маркетингова активност – устойчивост на фирмите при промени*. Варна: ИК „Стено“.

Rugman, A. M., A. Verneke (1997). Extending the theory of the multinational enterprise: internationalization and strategic management perspectives. *Journal of International Business Studies*, N 34, pp. 135-137.

Abreu-Novais, M., L. Ruhanen, C. Arcodia (2016). Destination competitiveness: What we know, what we know but shouldn't and what we don't know but should. *In: Current Issues in Tourism*, 19(6), pp. 492-512, https://www.researchgate.net/publication/327822042_Destination_Competitiveness

Aik Seng Tan (2016). The ASEAN Experience, Northeast Asia and Beyond: Free Trade and Economic Integration. *Cornell International Affairs Review*, Vol. 10, N 1.

Athiyaman, A. (1997). Knowledge development in tourism: Tourism demand research. *Tourism Management*, 18(4), pp. 221-228

Balaguer, J., M. Cantavella-Jorda (2002). Tourism as an economic growth factor: The Spanish case. *Applied Economics*, 34, pp. 877-884.

Broga, D. (2012). Justice and Inequality in the World Trading System: A Critical Assessment. *Inquiries Journal*, Vol. 4, N 11.

Camisón, C., B. Forés (2015). Is tourism firm competitiveness driven by different internal or external specific factors? New empirical evidence from Spain. *Tourism Management*, 48, pp. 477-499, https://www.researchgate.net/publication/327822042_Destination_Competitiveness

Dritsakis, N., S. Athanasiadis (2000). An econometric model of tourist demand: The case of Greece. *Journal of Hospitality & Leisure Marketing*, 7(2), pp. 39-49.

Dwyer, L., R. Mellor, Z. Livaic, D Edwards, and C. Kim (2004). Attributes of Destination Competitiveness: A Factor Analysis. *Tourism Analysis*, 9 (1-2), pp. 91-101.

Fenestra, R., A. Taylor (2008). *International Trade*. New York: Worth Publishers.
Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.

Rugman, A. M. (1979). *International Diversification and the Multinational Enterprise*. Lexington: D. C. Heath.

Rugman, A. M. (1981). *Inside the Multinationals: The Economics of Internal Markets*. New York: Columbia University Press.

Rugman, A. M. (2005). *The Regional Multinationals*. Cambridge, U.K.: Cambridge University Press.

Eurostat (2019). *Tourism Satellite Account in Europe*. Statistical reports.

OECD (2013). *Indicators for Measuring Competitiveness in Tourism*. Paris.

WTTC (2017). *Maximizing Opportunities for Business Travel Growth*. White paper, <https://www.wttc.org/publications/2017/p4g-white-paper-maximising-opportunities-for-business-travel-growth/>

WTTC (2017a). *Regional and world report 2017*, <https://www.wttc.org/economic-impact/benchmark-reports/regional-results/>

WTTC (2018). *Regional reports*, <https://www.wttc.org/economic-impact/benchmark-reports/regional-results/>

World Economic Forum (2007). *The Travel & Tourism Competitiveness Report*. Geneva, Switzerland, <http://www.weforum.org/en/initiatives/gcp/TravelandTourismReport/index.htm>

UNCTAD (2010). *World Investment Report. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, pp. 9-11.

Интернет източници:

<http://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/statisticheski-danni/statisticheski-danni-2019>

<http://www.tourism.government.bg/bg/kategorii/statisticheski-danni>

<https://www.nsi.bg/bg/content/2206/бвп-производствен-метод-национално-ниво>

<https://www.nsi.bg/bg/content/2000/сателитни-сметки-за-туризма>

https://www.capital.bg/biznes/kompanii/2016/09/04/2821618_stolichni_hoteli_v_poveche/

https://www.dnevnik.bg/biznes/kompanii/2016/02/10/2702223_raiuneur_shte_leti_po_oshte_pet_novi_destinacii_ot/

http://ec.europa.eu/regional_policy/bg/policy/themes/tourism/

<http://www.bnb.bg/Statistics/StStatisticalBD/index.htm>

12.06.2020 г.

Проф. д-р Албена Вуцова*, д-р Емил Митов,** Антоанета Иванова-Барес***

ИНДУСТРИАЛНИТЕ ЗОНИ – ОЦЕНКА НА ФАКТОРИТЕ ЗА УСПЕХ И РАЗВИТИЕ

Изследвани са значими инвеститори в индустриалните зони в България. Анализирани са резултатите от вече създадени и работещи индустриални зони, като същевременно е направена оценка на очакванията от страна на инвеститорите. Предложени са решения и са направени препоръки, които биха могли да подобрят функционирането на индустриалните зони в страната.

JEL: R12; R30; O1

Ключови думи: анализ; инвеститори; инвестиции; индустриални зони; икономическо развитие

Почти всяка по-голяма община на територията на България се стреми да развие собствена индустриална зона (ИЗ) и по такъв начин да постигне устойчив растеж и да подобри икономическото и социалното си състояние. Практиката обаче показва, че едва няколко от тези зони функционират добре и оказват въздействие върху икономическия живот на съответната област. Техният успешен пример насърчава местните и националните власти да предприемат инициатива за обособяване на терени за изграждане на нови индустриални паркове.

Използвайки механизма, предоставен от индустриалните зони, могат да бъдат елиминирани редица отрицателни последствия, предизвикани от държавната намеса на пазара¹. Така, без да е необходимо сериозно участие от страна на публичните институции, могат да бъдат реализирани значителни инвестиции, които да променят облика на цели региони². Това е от особено съществено значение на фона на протичащата в днешно време трансформация на българската индустрия – все повече се развиват сектори с висока автоматизация, което води до намаляване на трудовата заетост в редица

* СУ „Св. Кл. Охридски“, Стопански факултет, avutsova@yahoo.com

** СУ „Св. Кл. Охридски“, Стопански факултет,

*** СУ „Св. Кл. Охридски“, Стопански факултет, antoaneta.bares@gmail.com

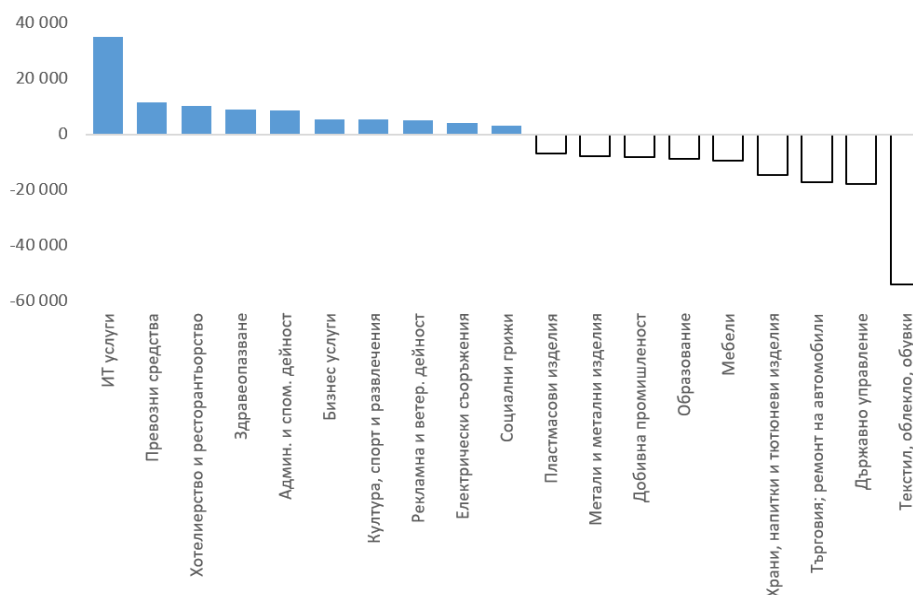
¹ Несвързаната с нейната регулираща и контролираща функция намеса на държавата в пазарните процеси може да предизвика различни негативни ефекти – неравновесие на пазарите, избутване на частните инвестиции, неефективно използване на публичните средства, инфлация, корупция и формиране на политически, а не икономически критерии за оценка на изразходваните средства. Подобни ефекти са особено опасни, когато инвестираните публични средства са формирали бюджетен дефицит (вж. по-подробно Браун & Джаксън, 1998, с. 77-79).

² Например „Тракия икономическа зона“ се е превърнала в двигател на растежа и заетостта за Пловдив и целия регион. Ръстът на БВП на региона е 10% за 2016 и 16% за 2017 г. (Соколова, 2018).

отрасли. „След кризата традиционни сектори за българската промишленост като производството на облекло например губят от своята тежест – и като дял в износа, и като брой наети лица, за сметка на производства, които се характеризират с по-висока добавена стойност – например електрическите съоръжения, автомобилни части, машини и оборудване” (Ганев, 2019). Тези инвестиции са особено привлекателни, но са свързани с редица предизвикателства и за оператора на зоната, и за ръководството на общината, на чиято територия се изгражда индустриалната зона. Това се потвърждава и като се сравнят данните за заетостта по отрасли за периода 2008-2017 г. (фиг. 1).

Фигура 1

Промяна в броя на наетите в избрани отрасли, 2017 спрямо 2008 г.



Източник. ИПИ, 2019.

Изследователският ни интерес към представените проблеми е провокиран от трудностите при превръщането на наличните терени в ефективни индустриални зони. Обособяването и отдаването под наем на общински терени на разнородни организации само по себе си не е фактор за трансформиране на земята в индустриална зона. За да се превърне един парцел в икономическа зона, е необходимо да са налице някои ключови предпоставки, свързани с:

- местоположението – близост до голям град, който може да осигури работна ръка и специалисти;

- инфраструктурата – близост до основни пътища, магистрали и друга транспортна инфраструктура;
- наличието на свободна, неизползваема и обособена общинска или държавна земя – достатъчно свободни терени, на които да се изгради зоната;
- съдействието на местната/държавната власт – доколко те са активни и готови да подкрепят инвеститорските намерения;
- наличието на ангажиран оператор на обособените терени, който да комуникира с потенциалните инвеститори, да изгражда и поддържа инфраструктурата, да сътрудничи за решаването на проблемите и за осъществяване на комуникация с държавните и общинските власти и с публичните институции;
- планирането на размера на обособените терени – за да могат да се определят терени с подходящ за изпълнението на предполагаемите инвестиции размер, е необходимо да се извърши предварителен анализ на възможните инвеститори;
- структурата на реализираните инвестиции – част от инвестициите в ИЗ е от логистични и търговски компании, но ефектът от тях не е същият, както от направените от промишлени предприятия. Ето защо е много важно да се определи правилният микс от промишлени предприятия и компании от други сектори на икономиката, които да създават синергичен ефект от разполагането им на една обща територия.

Организираната промишлена зона позволява на фирмите да избират подходящи места, в които да развиват своята дейност, както и да откриват нови инвестиционни възможности и да формират конкурентен капацитет. В повечето общини в България съществуват свободни публични терени, които могат да се определят като индустриални зони или паркове. Голяма част от тях са дефинирани като такива само на думи с надеждата на местната власт по този начин да развие промишлено производство на своята територия и така да спре негативните демографски тенденции. Същевременно обаче има и ИЗ, които работят активно и променят икономиката и демографията на целия регион.

Във връзка с това тук са изследвани възможните фактори, които биха могли да засилят ефекта от частично (публично) субсидираните инвестиционни усилия, и как те могат да допринесат за превръщането на една индустриална зона в двигател на растежа на регионалната икономиката. За целта е проведено проучване, чрез което да се обобщят и оценят отделните условия и ограничения на средата, влияещи най-силно върху развитието на индустриалните зони на „Национална компания индустриални зони“ ЕАД (НКИЗ). Акумулирани са данни за профила на инвеститорите, за тяхната оценка на причините за инвестиране в ИЗ, значението на регионалната икономика и факторите, които оказват въздействие върху решенията им. Анализирани са и възможните проблеми на инвеститорите в индустриалните зони от различни гледни точки.

Изследването обхваща периода януари – март 2019 г. и е проведено сред инвеститори в три индустриални зони – София, Бургас и Плевен.³ Компаниите, обект на анализ, са различни – микро-, малки, средни и големи. Проучването е реализирано чрез разпространение на анкетни карти (25), като информацията е събрана в съответствие с нормативната уредба за достъп до данните. Въпросите, включени в анкетата, са подложени на проверка с модела „Упсала“⁴, даващ теоретична рамка за установяване на чужд пазар. Получените отговори са обособени с помощта на docs.google.com/forms, а за подредбата и анализа им е използвано приложението docs.google.com/spreadsheets. Изследването е ограничено до инвеститори, които действително осъществяват ефективна икономическа дейност.

Профил на инвеститорите

По отношение на профила на инвеститорите в ИЗ изследването установява, че преобладаващата част от фирмите са производствени предприятия – 64% (16 отговора), 32% (8 отговора) са транспортни/логистични компании, 24% са заетите с високотехнологични дейности, 12% са в сектора на услугите, 9% – в транспорта и 4% (1 отговор) други. От всички анкетирани 40% са фирми с чуждестранно участие, а останалите са с изцяло български капитали. Изводът, който се налага, е, че тези локации привличат приоритетно фирми-производители. Сред отговорилите липсват инвеститори от сектора на услугите (както проектантски и инженерингови, така и рекламни и финансови компании). От производствените компании 37,5% са с чуждестранно участие, а 62,5% са изцяло с български капитали. Това показва интересна тенденция – българските компании имат достатъчно натрупан опит, финансови средства и перспектива за работа и са склонни да развиват самостоятелна производствена дейност. По размер на вложени капитали и брой заети лица обаче фирмите с чуждестранно участие са реализирали по-значими инвестиции. Другият извод, който може да се направи, е, че въпреки засиления интерес от страна на български компании към инвестиции в производство те все още нямат капацитета, не са достатъчно благонадеждни за инвеститорите или до голяма степен не са подготвени да направят или да управляват инвестиции над 20 млн. лв. Това, разбира се, може да се дължи на различни фактори, поради което не бива да се правят обобщения без по-задълбочени изследвания.

³ Към момента най-добре развиващи се са Икономическа зона София-Божурище и Индустриален и логистичен парк - Бургас. В ИЗ София-Божурище има 31 сключени договора (27 окончателни и 4 предварителни) и 6 реализирани инвестиции в сектора на производството. Паркът в Бургас, който е съвместно дружество с общината, вече е запълнен и има сключени 35 договора с общо 29 инвеститори. Разликата се дължи на факта, че някои от инвеститорите са подписали нови договори за нови инвестиционни проекти или за разширение на съществуващите. Зоната в Плевен „Телиш“ е сред развиващите се в България.

⁴ Теорията на Ян Йохансон и Ян-Ерик Валне (Johanson, 1977) предоставя модел, по който протича интернационализацията на организациите.

Прави впечатление, че няма инвестиции под 500 хил. лв., което може да се интерпретира като липса на готовност (ресурсна, кадрова, инвестиционна) или на рентабилност да се реализира един (сравнително) малък проект. Такъв размер на инвестираните средства не предполага голямо производство, складово стопанство или друг вид дейност с вложение в скъпи дълготрайни материални активи.

Относно *наличието или липсата на концентрация на инвестиции* от страна на фирмите-участници (инвестиции само в една или в повече от една локация) проучването сочи, че всички компании с чуждестранно участие с изключение на една (от транспортния сектор) са инвестирали само в една локация. Вижда се също, че компаниите, занимаващи се с производство, не са склонни да реализират своята инвестиция без допълнителна подкрепа, като предприятията с български капитали проявяват по-голяма готовност да разширяват дейността си, за да постигнат по-висока ефективност на вложените средства (което се дължи най-вече на по-ниските разходи за узаконяване и администриране на дейността им). От получените отговори може да се обобщи следното:

1. Производствените компании обикновено са твърде „ухажвани“, поради което те биха инвестирали своите ресурси в ИЗ само ако са подходящо стимулирани. Ето защо държавата трябва да положи насочени усилия и да предложи пакет от стимули, разработени конкретно за тях – например да предостави подходяща инфраструктура: канализационна (канализация, отводняване, пречиствателни станции), енергийна (изградена енергийна мрежа със съответните подстанции, съобразени с прогнозите за развитие), информационна и т.н. Проблемът с продължителния процес на реализирането на обществените поръчки за изграждане на подобни инфраструктурни съоръжения обаче може да обезсмисли реализацията на дадена инвестиция.

2. Естествен път на разрастване на компаниите с изцяло местен капитал увеличава инвестициите в дадена индустриална зона. Във връзка с това би било полезно държавата да осъществява периодичен скрининг на малките производствени компании, който може да бъде комбиниран с насърчаване на развитието им, за да се стимулират и последващи инвестиции в съответната индустриална зона.

За да се открие *тенденцията в динамиката на броя на заетите* в дадено дружество и да се определи делът на местните лица, е анализирано съотношението между заетите местни и чуждестранни работници, както и заеманите от тях позиции. Данните сочат, че макар голяма част от заетите лица да са местни, в компаниите работят и чуждестранни специалисти, ангажирани преди всичко във висшия и средния мениджмънт. От този резултат може да се предположи, че или в България няма достатъчно подготвени висши мениджъри, или че тези мениджъри вече имат стабилен ангажимент, или, че те не знаят как да се възползват в достатъчна степен от т.нар. методи на сигнализирането (да представят собствените си възможности, сертификати, квалифика-

ция, знания и умения), за да предложат способностите си по подходящ и удовлетворяващ изискванията на принципала начин.

Отговорите в първата обща част на проучването водят до следните по-важни изводи:

По-големите инвестиции идват от фирми с чуждестранно участие, но това не е изненадващо предвид техния опит, финансови и организационни възможности. По-интересен е резултатът, свързан с броя на българските компании – 15 от 25, или 60% от анкетираните също осъзнават ползите и са готови да направят своята инвестиция в индустриална зона.

Няма подготвен висш мениджърски състав на местно ниво, и то за работа в големи компании. Всички дружества с повече от 100 назначени лица ползват чуждестранни специалисти във висшия мениджмънт. Както беше посочено, това може да се дължи на отсъствието на умения за лична презентация, на липса на доверие от страна на принципала и т.н.

В индустриалните зони няма инвестиции, които да са под 1 млн. лв. Това е ясен сигнал за оператора на ИЗ къде трябва да съсредоточи своите усилия – към привличане на средни и големи компании.

Производствените компании имат по-голяма полза от реализирането на инвестицията в индустриална зона – на практика в ИЗ не са инвестирали фирми от сектора на косвените услуги.

Наблюдението върху размера на капиталовложението показва, че българските компании нямат същите възможности (финансови, маркетингови, дистрибутивни или производствени) за пазарно представяне като чуждестранните. Няма българска фирма, инвестирала повече от 10 млн. лв. в производството си. В определени случаи фирмите могат и да реализират по-големи обеми собствена продукция, но не разполагат с достатъчно капацитет (най-вероятно финансов), за да могат да привлекат достатъчно финансов ресурс, чрез който да разширят дейността си. В това отношение важна роля могат да изиграят Банката за развитие или други финансови институции, които да работят екипно с българските предприятия.

Причини за инвестиране в индустриална зона

Тази част от анкетата изследва и анализира факторите на средата, поради които отделните инвеститори избират конкретна инвестиционна локация. Резултатите от отговорите показват следното:

Инвеститорите оценяват най-високо факторите на средата, включващи „подходяща инфраструктура“, „добър инвестиционен климат“ и „подходящо географско местоположение“ (68%). Интересен за интерпретация е отговорът на въпроса за значението на „добра нормативна среда и ефективна правна система“ – респондентите не определят този фактор като важен. Причините за това могат да бъдат различни – възможно е например за част от инвеститорите въобще да не е от значение нормативната среда и правната система

при инвестиране на ресурси (малко вероятен вариант), а други може да не разчитат на българската правна система и нормативна рамка за решаване на възникналите правни спорове. Инвеститорите не маркират като особено важен и фактора „данъчно облагане“ (5 от анкетираните компании са с чуждестранно участие).

Относно степенуването на значението на отделните фактори резултатите са доста разнопосочни. Факторът, който очевидно е най-интересен за коментар и който е получил най-много отговори с най-високата оценка (5), е „достъп до квалифициран и образован персонал“. Изразеното мнение по този въпрос влиза донякъде в противоречие с това за значимостта на „достъпа до уникални знания и умения“. При по-внимателен анализ на отговорите обаче може да се предположи, че инвеститорите не се уповават особено на творческите и интерпретативните умения на наетия местен персонал, а предпочитат да използват собствени служители. Ако имат възможност те привличат чужди специалисти на длъжностите, за които са необходими аналитични и интерпретативни способности (висш мениджмънт, инженерни специалисти), и не разчитат на местния трудов пазар. Интересно е да се отбележи, че анкетираните са както фирми с чуждестранно участие (едната от тях е с инвестиция от над 100 млн. лв., с 500 работни места и многократно е увеличавала своята инвестиция в страната), така и такива с изцяло български капитал. Без допълнително проучване е трудно да се даде еднозначна оценка, но въз основа на проведената анкета може да се направи неангажираща интерпретация, че след определен период на адаптация към местния пазар инвеститорите с чуждестранно участие успяват да достигнат до служители и работници, които освен базови знания и умения притежават и интерпретативни и аналитични способности на желаното ниво, и оценяват положително тяхната квалификация.

По отношения на рисковете и тяхната субективна оценка от страна на инвеститорите също има интересни резултати. Никой от предложените рискове не е получил категорично оценка 5, вкл. „риск от непознаване на нравите, обичаите и традициите“. От това може да се заключи, че България е позната като дестинация, с очаквани и предвидими обичаи и нрави, които не затрудняват установяването и работата на чуждестранните инвеститори. Като относително значими последните посочват рисковете за сигурността, рисковете от неработеща инфраструктура (от компаниите, дали такава оценка, две са от транспортния и една от производствения сектор), както и „политическите рискове (нестабилна и непрогнозируема политическа обстановка)“ (три оценки 5). Интересно е обаче, че някои от анкетираните са инвестирали сравнително скоро (преди 3 години), и независимо от отчитането на подобен риск.

Рискът от „загуба на квалифициран персонал“ е маркиран като среден (оценка 3). Инвеститорите (основно с местни капитали) не оценяват като най-голяма заплаха загубата на даден специалист.

Рискът от „административен произвол – неясни, непълни или объркващи административни указания“ и „административният риск – несъдействаща адми-

нистрация”, както и рискът от затруднения за намиране на финансиране на местно ниво се оценяват също като невисоки.

Компаниите подреждат най-сериозните проблеми пред реализацията на инвестицията в самата индустриална зона по следния начин:

- продължителен период за реализация на инвестицията – 41,7%;
- непълна регулативна рамка – 20,8%;
- липса на възможности за обучение и квалификация на персонала – 12,5%;
- липса на предварителен контакт с местни лица и нежелание за изпълнение на законовите разпоредби от администрацията – 8,3%.

Най-големите инвеститори обаче отбелязват като значима бариера нерегламентираната намеса на държавата и нежеланието на администрацията да изпълнява законовите разпоредби.

От отговорите на тази група въпроси може да се обобщи следното:

Ангажираността на оператора на зоната и проактивното му поведение, излизащо извън границите на обичайното съдействие, е начин за привличане на нови инвеститори. Във връзка с това е необходимо да се разшири неговата представителна и разяснителна дейност извън страната. Възможен канал за комуникация с потенциални инвеститори са всички търговски изложения, панаири, специализирани семинари и конференции. Въпреки нищожния търговски ефект от такива участия в средносрочен и дългосрочен план дори само популяризирането на дестинацията би могло да бъде ефективен начин за привличане на инвеститори.

Проблемите на малките и на големите инвеститори в ИЗ са различни. Това, което предизвиква интерес или пък е неприемливо за средните фирми в дадена дестинация, много често няма същото въздействие върху един голям инвеститор.

Възможността за изграждане на дългосрочни партньорства в рамките на индустриалната зона е фактор с висок потенциал за привличане на инвеститори – колкото повече са установилите се в рамките на зоната инвеститори, толкова по-лесно е привличането на нови.

Познатата и близка в културно, религиозно и социално отношение локация е предпочитана от инвеститорите пред неизвестната. Ето защо всякакъв вид комуникация и предварително представяне на индустриалната зона и на локацията биха имали положителен ефект върху бъдещите инвестиции.

Значение на регионалната икономика

Третата част на изследването разглежда необходимостта от специалисти за инвеститорите в дадена индустриална зона и доколко последните разпознават дестинацията, с която са се обвързали.

От отговорите на въпроса „откъде е наетият от инвеститора персонал“ става ясно, че 45,8% от анкетираните наемат своя персонал на локалния трудов пазар, 33,3% – на регионално ниво и 20,8% – на национално равнище.

Останалата малка част от заетите са привлечени извън рамките на страната и както беше посочено, са основно във висшия мениджмънт и в творческия екип в предприятието.

Респондентите изтъкват главно две причини за наемането на специалисти от чужбина – „няма необходимите специалисти на местно ниво“ (3 отговора) и „наличните специалисти не са достатъчно квалифицирани, за да изпълняват качествено своите задачи“ (5 отговора). Този резултат би могъл да се обясни със следното:

- Специалистите с образование в икономическите дисциплини не са достатъчно квалифицирани и/или нямат опит в управлението на големи предприятия. В България фирмите с над 500 човека персонал не са много и често се ръководят от чуждестранни мениджъри. Освен това няма и големи предприятия на национално ниво – част от съществуващите са закрити или неуспешно приватизирани, а нововъзникналите са по-скоро малки и средни.

- Наличните специалисти в сферата на управлението не се справят с процеса на „сигнализиране“, при който инициативата идва от агента, а разходите също са за негова сметка. Целта на агента е да представи своите достойнства/качества, още преди да бъде сключен договорът, на етап подбор на кандидатите. От гледна точка на проблема „принципал-агент“ сигналите⁵ от страна на агента изравняват информационната асиметрия между участниците и така принципалът може да направи по-коректна и точна оценката за качествата на агента.

- Липсва и адекватно специализирано обучение, което да се предлага от висшите учебни заведения.

Относно въпросите, свързани със значимостта на избора на локация и има ли фактори, неподлежащи на рационална оценка (доколко върху този избор оказват влияние близката в културно, социално и религиозно отношение среда и разпознаваемата дестинацията), изследването установява, че всички инвеститори с чуждестранно участие са имали предварителни контакти с местни лица. Подобен вид поведение намира обяснение в модела „Упсала“, според който колкото по-близка (културно, етнически, религиозно) е новата локация до родната, толкова по-лесно се взима решение за реализация на инвестиция. Преди да започне инвестиционния процес в дадена локация, обикновено всеки инвеститор предприема проучвателни действия. Предварителните търговски контакти с местни партньори са много важни за добиване на знания за съответния пазар, които могат да провокират и следващата стъпка – решението за избор на конкретната локация.

⁵ За да изпълнява своята информационна функция сигналът трябва да отговаря на определени критерии: (1) Агентът с добри характеристики трябва да има интерес да излъчи сигнала, а разходите за това, както и за самото придобиване на тези характеристики да се покриват от завишените ползи от договора с принципала. (2) За агентите с лоши характеристики трябва да е невъзможно или много скъпо да излъчат сигнала.

От отговорите в третия панел могат да се формулират следните по-обща изводи:

България се възприема като културно и социално близка от инвеститорите, което благоприятства взимането на инвестиционни решения.

Сериозен проблем, който може да възпрепятства взимането на инвестиционно решение, е демографското положение у нас. Този проблем обаче може донякъде да намери решение, ако се вземе под внимание профилът на инвеститора и характерът на неговата производствена дейност. Ако компанията, която ще изгражда свое предприятие, е във високоавтоматизиран сектор, демографията на региона не е толкова съществена пречка. Ако обаче инвестицията е свързана с използването на значително количество работна сила, то администраторът трябва да бъде достатъчно гъвкав и да предложи локация, която разполага с необходимите ресурси, за да отговори на потребностите на инвеститора.

За дългосрочното развитие на индустриалните зони е много важно администраторът да има проактивно поведение. Той може да привлече различни инвеститори – както чуждестранни, така и български. При избора им обаче би трябвало да се анализират нуждите на основните инвеститори, за да могат да се привлекат и по-малки такива, които да изпълняват функциите на под-доставчици (на материали, услуги, полупродукти) или на партньори, индивидуализиращи продукта/услугата на основния инвеститор.

България не може да предложи достатъчно кадри с подходящи качества за осъществяването на развойна дейност или с управленска квалификация, отговаряща на изискванията на големите инвеститори. Липсата на такива умения сред наличните инженерни специалисти изтласква страната ни встрани от инвеститори, които желаят да изградят развойна база. Ако за стимулирането на чуждестранните инвестиции могат да се намерят възможности чрез финансови и административни действия (съобразно ограниченията на европейското законодателство), то за обучението и квалификацията на необходимите служители няма бърз вариант – за това е нужно време в зависимост от съответното технологично направление. При повишено търсене на специалисти наличните на пазара могат да се възползват от т. нар. квазирентата⁶ и по този начин в дългосрочен аспект да се насочат инвестиции в конкретната област, но краткосрочно решение няма.

Оценка на факторите, които оказват въздействие върху решенията на инвеститорите

Тук са обобщени тези от факторите на средата, които според респондентите биха повлияли най-съществено при взимането на инвестиционно решение.

⁶ Разликата между получения от производствения фактор доход при използването му в дадена област/място и дохода от неговото алтернативно възможно най-добро използване.

Някои от тях са в пряка зависимост от администратора на зоната, а други са по-скоро в прерогативите на държавната/общинската власт.

Като се анализират отговорите на въпросите от този панел, се вижда, че най-важни за инвеститорите са качеството на инфраструктурата, удобната локация на индустриалната зона, данъчното облагане на локацията и стабилната правна рамка. Според инвеститорите фактори като „административно съдействие“, „регионална заетост“ и „наличие на образователни институции“ също имат значение, но не са първостепенни, а социалната среда и наличието на контакти с местни партньори не са приоритетни за тях.

Подобна оценка на факторите на влияние е лесно обяснима – без сериозно развита и поддържана инфраструктура (пътна, енергийна, водна, информационна, телекомуникационна) не е възможно промишлено производство или съпътстваща дейност. Локацията на индустриалната зона е от значение, защото предполага намаляващи разходите и приемливи условия за работата – достъп до един или няколко магистрални пътя, близост до жп терминал, летище и воден път (пристанище), близост до основни пазари и доставчици. Финансовата рамка, в която оперират, също е важна за инвеститорите – освен преките инвестиции данъчната тежест, прилагана у нас, е много благоприятна, което прави България конкурентна дестинация. На практика за експортноориентирани компании размерът на данък добавена стойност е без значение – фактори са само данък печалба, данъкът върху дивидента и наличието на сключени споразумения за избягване на двойното данъчно облагане. Нивото на осигурителната тежест не е необичайно високо или непосилно за която и да е чуждестранна компания. Стабилната правна рамка също е оценена високо от повечето инвеститори. Страни със законодателство, фокусирано в прекалена защита на наемния труд (каквато е например Испания⁷), ограничават инвеститорите и в крайна сметка не са сред предпочетените инвестиционни локации. За разлика от тях в България положително влияние оказва възможността на икономическите субекти да сключват и да прекратяват трудовите договори със своите работници/служители, без да са принудени да плащат огромни обезщетения при напускане.

За едно инвестиционно решение всяка непланирана промяна е нежелана и може да повлияе върху бъдещи решения относно разширяване на инвестициите, създавайки несигурност (дори и временна) у всеки инвеститор. Ето защо честите промени на съществуващото законодателство под формата на актуализации, допълнения и приемането на изцяло нови нормативни актове не

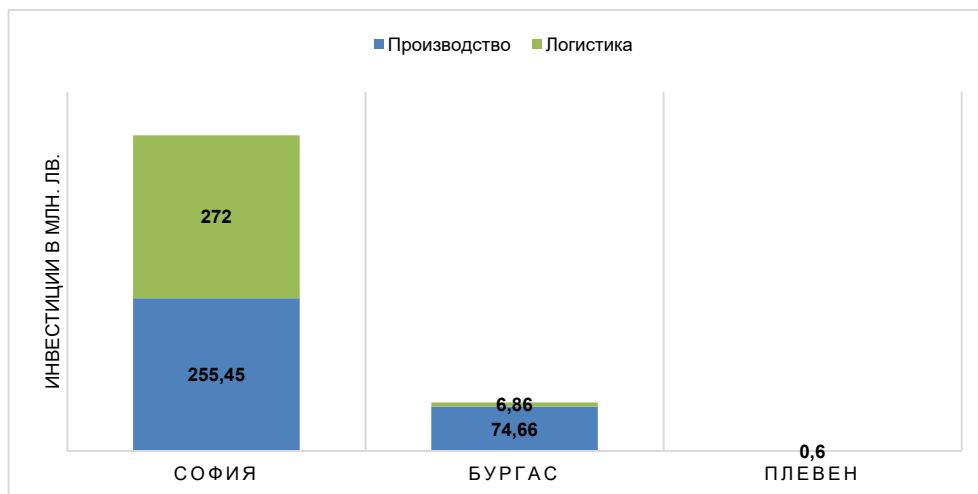
⁷ В Испания „сред основните причини са огромните обезщетения, които наетите получават при уволнение от работа – заплата за 45 дни за всяка година стаж в компанията. Това означава, че ако служител, работил 20 години в една фирма, бъде уволнен, той ще получи от работодателя си заплата за почти 3 години. При подобна ситуация компаниите просто не наемат млади служители“ (вж. <https://www.dnevnik.bg/pazari/2010/06/15/917701>).

са стъпка в правилната посока⁸. За много от законопроектите у нас, вкл. основни нормативни актове⁹, регулиращи финансовите отношения, не е правена оценка за въздействието и са променяни веднага след като бъдат приети.

Сравнението на трите изследвани ИЗ по определени параметри показва, че интересът към отделните зони е коренно различен на много нива – реализирани инвестиции, съотношение „национален - чуждестранен капитал“ и гарантирани работни места (вж. фиг. 2, 3 и 4).

Фигура 2

Вложени инвестиции (млн. лв.)

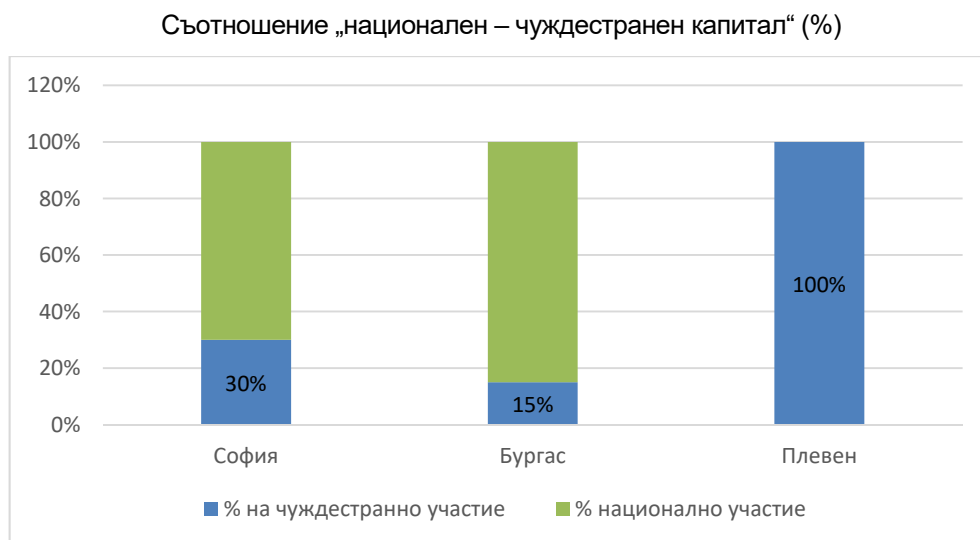


Източник. Собствени изчисления.

⁸ „Най-често променяният нормативен акт за периода 2010-2015 г. е Законът за енергетика, за който са приети 12 закона за изменение и/или допълнение. 10 пъти е променян Кодексът на труда, а 9 пъти – Законът за обществените поръчки. Това сочи изследване на Българската стопанска камара и Центъра за законодателни оценки и законодателни инициативи за работата на Народното събрание... В групата на често променяните нормативни актове попадат още: Наказателният кодекс, Наказателнопроцесуалният кодекс, Данъчноосигурителният процесуален кодекс, Изборният кодекс, Кодексът за социално осигуряване, Кодексът за застраховането, Гражданският процесуален кодекс, Административнопроцесуалният кодекс, данъчните закони (за ДДС, за акцизите, за облагане доходите на физическите лица, за местните данъци и такси), Законът за Търговския регистър, Законът за движение по пътищата, законите за МВР и за ДАНС, Законът за лечебните заведения и др.“ (www.economic.bg, 2016).

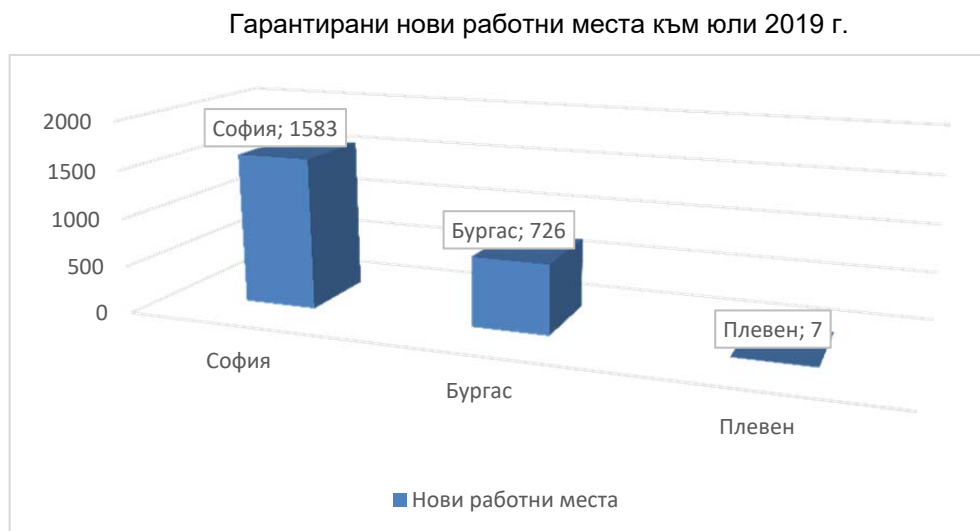
⁹ Кодексът за социално осигуряване държи абсолютния рекорд по промени, като за периода 2010-2015 г. е изменян рекордните 45 пъти. Това значи, че актът, който трябва да гарантира сигурност на хората, като регулира осигуряването им за пенсия, майчинство, безработица и др., всъщност се изменя по близо 8 пъти на година. Това става ясно от „Анализ на законодателната дейност на Народното събрание за периода 2010-2015 г.“, разработен от Българската стопанска камара и Центъра за законодателни оценки и законодателни инициативи (Йорданова, 2016).

Фигура 3



Източник. Собствени изчисления.

Фигура 4



Източник. Собствени изчисления.

Зоната в София е разположена до самата столица и има отлични транспортни връзки. В момента там са се установили 25 задгранични инвеститори,

а с над 20 нови се водят преговори. От 2700 дка площ на зоната една трета вече е застроена. *Зоната в Бургас* е с площ 240 дка и е в непосредствена близост до най-голямото товарно пристанище в България, разполага със собствена жп линия, на 3 км е от АМ „Тракия“ и на 10 км от Летище Бургас. Над 80% от площта ѝ вече са заети, има сключени договори с над 35 компании, проявяващи интерес към развитие на бизнес проектите си на територията на парка, чиито инвестиции надхвърлят 74 млн. лв. От 2016 г. зоната е разширена с нови 600 дка. Правителството е дало съгласие 7 имота – частна държавна собственост, намиращи се в Южната промишлена зона на Бургас, да бъдат внесени като непарична вноска в капитала на НКИЗ. От своя страна последната ще апортира тези активи в капитала на „Индустиален и логистичен парк – Бургас“ АД. *Зоната в Телиш (Плевен)* е в близост до международен и главен път и граничи директно с жп гара Телиш. Общата ѝ площ е 2 036 638 кв. м, повечето от които са земеделски земи. Теренът за индустриални цели е 436 дка. Зоната разполага с голям брой производствено-складови помещения с квадратура от 100 до 2300 кв. м. На територията ѝ са изградени 8 автогаража, 2 хранилища и два самолетните хангара. Като локация зоната е интересна само поради тези параметри.

Оценявайки реализираните досега инвестиции във всяка зона, се установява, че две от тях (София и Бургас) са запълнили капацитета си, една разширява площта си (зоната в Бургас), а третата е в процес на развитие (зоната в Телиш - Плевен). Сравнението е условно, като трябва да се отчете фактът, че има и други фактори, влияещи в тези е локации. Например като най-голям административен и икономически център в страната София привлича най-много инвеститори, а в Бургас действа единствената петролна рафинерия в България, реализирала мащабни инвестиции в дълготрайни активи в предишните години. София и Бургас имат подкрепата на регионалните власти и това влияе благоприятно при привличането на чуждестранни инвеститори. Допълнително в тези две локации са разположени множество академични звена, докато в Плевен действа само един университет, и то не в обсега на техническите направления. Това се отразява и върху инвеститорския интерес към разглежданите локации. Данните за гарантираните работни места на трите ИЗ са показателни сами по себе си (вж. фиг. 4).

*

Проведеното изследване води до заключения в две посоки, свързани съответно с инвеститорите и с оператора на индустриалната зона.

По отношение на инвеститорите:

1. При взимане на решение за инвестиране най-силно влияние оказва подходящото местоположение на индустриалната зона и наличието на функционираща инфраструктура. Това определено е знак за всеки администратор на ИЗ да съобрази своите очаквания за успех с направените инвестиции (пред-

варителни) в качествена, надеждна и допускаща развитие инфраструктура. Глобалната конкурентна среда предполага и конкуриране на отделните локации по отношение на обема на предоставените площи и готовата инфраструктура (пътна, енергийна, информационна). Изводите са подкрепени от статистическите данни за развитието на транспортната инфраструктура на трите области. Област Плевен не разполага с магистрална връзка за разлика от област Бургас и София (вж. Приложение 1).

2. Подходящото данъчно облагане, осигурителна тежест и финансова рамка са вторият съществен фактор с влияние върху инвестиционния процес. Без да е сред най-атрактивните международни локации, България разполага с подходяща законодателна рамка, отговаряща на изискванията на инвеститори от различни браншове. Съществен недостатък е честата промяна на закони и нормативни актове.

3. Демографската структура, наличните квалифицирани работници и служители са третият по значимост фактор за успеха на една индустриална зона. Обезпечеността с трудови ресурси на подходяща възраст, възможностите за квалификация и преквалификация са важни за инвеститорите, дори когато могат да си позволят да привличат и специалисти от други държави. Статистическите данни показват намаление на населението в областите Плевен и Бургас (особено силно изразено в област Плевен и минимално в област Бургас) докато в София (ИЗ „Божурище“) то се увеличава.

4. Факторът „социална среда“ също влияе върху решението за инвестиция. Ако се интерпретира моделът „Упсала“ за интернационализация на инвестициите, може да се допусне, че инвеститорите търсят позната и разбираема за тях обществена среда, в която те (или техните работници и служители) лесно могат да се интегрират. Във връзка с това там, където няма такива условия, на територията на зоната би било уместно да бъдат привлечени предприятия, чийто основен предмет на дейност са социалните услуги (развлекателни, културни, спортни). До известна степен този подход е много подобен на теорията за двустранните пазари, където, субсидирайки достъпа до един пазар, се променя броят на потребителите на другия.

5. Добра възможност за бъдещето на зоната в дългосрочен план е наличието на развойни звена към нея, защото при липса на такива инвеститорите биха били само компании от производствения сектор и сектора на услугите, които не разчитат нито на висококвалифициран персонал, нито на високоинновативни производства.

6. От значение е и предварителният контакт с местни партньори. В това отношение е препоръчително да се разработи бонусна система за местните юридически лица, партниращи си с чуждестранни компании.

7. Задължителната оценка, на която се подлагат инвеститорите, би трябвало да включва и критерия „какви други инвеститори те биха могли да привлечат от своя страна на територията на индустриалната зона“. Всяка допълнителна инвестиция, без значение дали е продължение на производствената

верига, или е разширяване на асортимента от продукти, е източник на знания, умения и компетенции за всички ангажирани. Този нематериален актив е трудно оценим, но генерира трайни познания сред заетите лица и променя облика на локацията

По отношение на оператора на индустриалната зона:

1. Операторът трябва да предлага изградена и функционираща базова инфраструктура, а не проект как би изглеждала тази инфраструктура след определен период.

2. Инфраструктурата, която би била атрактивна за потенциалните инвеститори, не се изчерпва само с наличието на транспортна връзка. Транспортната връзка трябва да е от магистрален тип или да съществува друг вид свързаност – въздушна или водна. От проведеното изследване не се вижда пряка връзка с така формулирания извод, но нивото на заетост и интерес към една от зоните (ИЗ Телиш – гр. Плевен) в сравнение с другите две (Божурище и Бургас) ясно показва, че това заключение е правилно. Наличието единствено на републикански път и жп връзка е недостатъчно за формирането на по-голям инвеститорски интерес.

3. Операторът на зоната трябва да разполага с висока оперативна свобода и гарантиран финансов ресурс, за да може да привлича и външен мениджърски екип, който да извършва оперативното управление на индустриалните зони. Не е нито реално, нито логично привличането на висококвалифициран управленски екип без предвидени средства и стимули за това. Такъв професионален управленски екип би могъл да постигне по-високи финансови резултати и по-качествено използване на обществените активи. Този извод се основава на концепцията „принципал-агент“, приложена към ИЗ. Принципалът (държавата/общината) предоставя своя актив за управление (индустриалната зона) на професионални мениджъри (агенти) и предвижда определен размер на възвръщаемост на вложения капитал, като част от него може да бъде предоставен на управленския екип за положените усилия под формата на бонуси.

4. Изграждането на социална инфраструктура на територията на индустриалните зони увеличава общия потенциал на локацията. Привличането на предприятия, предоставящи социални услуги (културни, спортни, развлекателни и др.) на територията на ИЗ, би повишило общата заетост в нея, би разнообразило и диверсифицирало приходите на оператора и би оформило положителна социална среда на локацията.

5. Операторът на зоната трябва да създава и приоритетно да развива локации с добра инфраструктура и обезпечени с трудови ресурси. Разработването на зони в области без налични базови предпоставки (инфраструктура, квалифициран персонал) е разпиляване на средства и усилия и не би възвърнало вложените средства в краткосрочен и средносрочен план.

6. На базата на опита си за работа с инвеститори и развити индустриални зони операторът трябва да разработи наръчник с базови изисквания от страна на инвеститорите, въз основа на който да съсредоточи своите ресурси и усилия в тези от управляваните от него зони, показващи най-висок потенциал за инвестиции.

Промяната на икономическата среда в България след присъединяването ни към Европейския съюз се отразява най-общо в две посоки: (1) все по-активна интеграция на местния бизнес към международните вериги на добавена стойност чрез нарастване на износа и (2) постепенно свиване на разчиташите на много ръчен труд производства с ниска производителност за сметка на разрастването на дейности с по-висока добавена стойност. Промяната не е изненадваща и е желана, защото подобрява доходите и стандарта на населението, но е и значително предизвикателство, защото се увеличават изискванията както към трудовите ресурси, така и към местните и държавните власти: по отношение на трудовия пазар – към нивото на квалификация и образование, а по отношение на публичните власти – към по-голяма кооперативност, гъвкавост и ефективност.

Използвана литература:

Браун, К. & П. Джаксън (1998). *Икономика на публичния сектор*. С.: Пъблиш СайСет - Агри ООД.

Ганев, П. (2019). Бумът на индустриалните зони. *Дневник*, 24 септември.

Йорданова, Ц. (2016). Социалния кодекс е променен 45 пъти за шест години. Достъпно на: <https://www.mediapool.bg/sotsialniyat-kodeks-promenen-45-pati-za-shest-godini-news248178.htm>

Соколова, Ц. (2018). *Пловдив е икономическият тигър на България*. Достъпно на: <https://www.mediapool.bg/plovdiv-e-ikonomicheskiyat-tigar-na-bulgaria-news287750.html>

ИПИ (2019). *Децентрализация, регионално развитие и реструктуриране в икономиката*. Достъпно на <https://ime.bg/bg/articles/decentralizaciya-regionalno-razvitie-i-prestrukturirane-v-ikonomikata/>

Johanson, J. J.-E. (1977). The Internationalization Process of the Firm. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, Vol.8, N1.

Интернет-източници:

https://www.dnevnik.bg/pazari/2010/06/15/917701_visoki_obezshtetenia_i_danuci_spuvat_ispanskiia_pazar/

www.economic.bg; <https://bg/news/6/koi-sa-naj-promenyanite-zakoni-u-nas.html>

<https://www.nsi.bg/bg/content/797/%3F-%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%BD%D0%B0-%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0>

Приложение 1

Транспортна свързаност и логистика – обобщени данни

София

		2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Транспорт за София и София област	Дължина на автомагистралите (км)	137	137	137	145	138
	Дължина на първокласните пътища (км)	357	357	357	373	317
	Дължина на железопътните линии (км)	478	467	467	467	467
Инвестиции	ПЧИ в нефинансовите предприятия с натрупване към 31.12. (хил. EUR)	12 074 015.9	11 675 226.7	12 111 789.8	12 211 561.8	12 310 741.0
	Разходи за придобиване на ДМА (хил. лв.)	7 141 450	8 186 075	7 999 484	7 365 956	6 800 190
Демографска статистика	Население към 31.12. – общо (бр.)	1 309 634	1 316 557	1 319 804	1 323 637	1 325 429

Плевен

		2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Транспорт	Дължина на автомагистралите (км)	-	-	-	-	-
	Дължина на първокласните пътища (км)	96	97	97	97	97
	Дължина на железопътните линии (км)	206	206	206	206	206
Инвестиции	ПЧИ в нефинансовите предприятия с натрупване към 31.12. (хил. EUR)	311 089.3	306 765.2	282 478.7	187 587.9	226 473.3
	Разходи за придобиване на ДМА (хил. лв.)	422 544	379 410	498 247	309 507	341 706
Демографска статистика	Население към 31.12. – общо (бр.)	259 363	255 749	251 986	248 138	244 209

Бургас

		2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.
Транспорт	Дължина на автомагистралите (км)	51	52	52	51	51
	Дължина на първокласните пътища (км)	249	249	252	252	252
	Дължина на железопътните линии (км)	175	175	175	175	178
Инвестиции	ПЧИ в нефинансовите предприятия с натрупване към 31.12. (хил. EUR)	2 438 309.0	937 226.7	1 704 391.8	1 746 015.0	1 887 318.4
	Разходи за придобиване на ДМА (хил. лв.)	1 886 262	1 852 643	1 478 832	973 382	1 237 318
Демографска статистика	Население към 31.12. – общо (бр.)	414 485	414 184	413 884	412 684	411 579

Източник. www.nsi.bg

21.05.2020 г.

INDUSTRIAL ZONES – EVALUATION OF SUCCESS AND DEVELOPMENT FACTORS

A study of the significant investors in the industrial zones in Bulgaria is conducted. The results of already established and functioning industrial zones are analysed in parallel with an evaluation of investor expectations. The study is not strictly analytical but offers solutions and recommendations with potential to improve the functioning of the industrial zones in the country.

JEL: R12; R30; O1

Keywords: analysis; investments; investors; industrial zones; economic development

Almost all of the larger municipalities in the country are trying to develop their own industrial zones, thereby promoting sustainable growth and economic, as well as social development. The practice shows that only some of them are functioning and influence the economic life in the area. The good example of several well-functioning zones has resulted in an initiative among the local and national authorities for the designation of plots for the construction of new industrial parks. The use of the mechanism provided by the industrial zones makes possible the elimination of various deficiencies brought about by the state interference in the market¹. Thus, without any dramatic interference on behalf of the public institutions, considerable investments can be made that have the potential of reshaping entire regions².

This is happening in the background of an on-going transformation of the Bulgarian industry. The employment rate in employment-intense branches is going down and branches with a high level of automation are developing. "After the crisis, traditional sectors of the Bulgarian industry such as the clothes manufacturing industry have been losing their strength, both as a proportion of the country's total exports and in terms of the number of their employees, at the expense of productions that are characterized by higher added value, such as manufacturers

* Sofia University "St. Kliment Ohridski", Faculty of Economics and Business Administration, avutsova@yahoo.com

** Sofia University "St. Kliment Ohridski", Faculty of Economics and Business Administration.

*** Sofia University "St. Kliment Ohridski", Faculty of Economics and Business Administration, antoaneta.bares@gmail.com

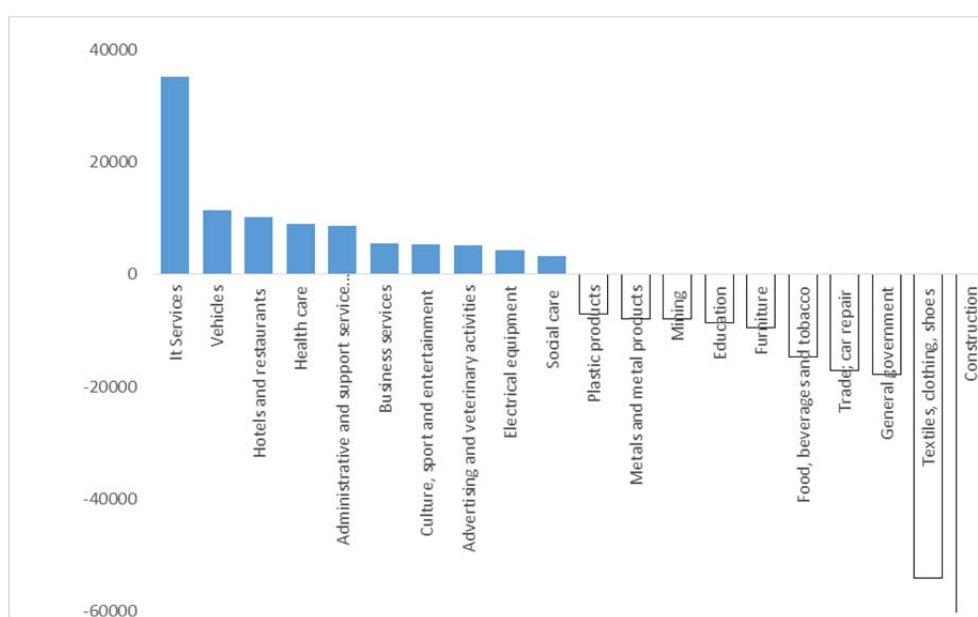
¹ These effects are described in detail in Brown and Jackson, 1998, p. 77-79. Such state interference in the market processes, not related to its regulatory and controlling function, can cause various defects – lack of balance on the market, pushing private investments away, ineffective use of public funds, inflation, corruption and forming political instead of economic criteria for the assessment of the expenses. The negative effects will be especially dangerous, if the invested public funds have formed a budget deficit.

² The Trakia Economic Zone has become a driver of growth and employment for Plovdiv and the entire region. The GDP growth in the region is 10% for 2016 and 16% for 2017 (Sokolova, 2018).

of electronic installations, automobile parts, machines and equipment” (Ganev, 2019). These investments are particularly attractive, but they are also accompanied by numerous challenges to the zone operator and the municipal leadership on whose territory the industrial zone is located. Evidence of this transformation can be found in the data on the changes in employment per branches of the economy in a timeline comparison for the period 2008-2017.

Figure 1

Changes in the number of employees in selected branches; 2017 versus 2008



Source: Institute for Market Economics (IME), 2019.

The present study is interested in researching industrial zones because of the difficulties encountered during the development of the existing terrains into effective industrial zones. The allocating and leasing of municipal plots to varied organisations is not a good enough recipe for transforming the land into an industrial zone. What turns a plot of land into an economic zone are several key factors.

The necessary conditions for the creation of an economic zone can be summarized, as follows:

- Location – proximity to a big city able to provide a workforce and specialists;
- Infrastructure – good connectivity to main roads, highways and other transport infrastructures;
- Free, unusable and designated municipal or state land – sufficient free terrains on which to build the zone;

- The support of the local/state authorities – how active the local/state authorities are and whether they are ready to support the investor's intentions.
- Presence of an engaged operator of the designated terrains who communicates with potential investors, builds and maintains the infrastructure, assists the solution of existing problems and maintains communication with the state and municipal authorities and the public institutions.
- Appropriate size of the designated terrains – planning and analysis of possible investors to enable the creation of terrains of proper size in order to meet the needs of possible investments.
- Structure of the realized investments – not every investment in an industrial zone originates from an industrial enterprise. Part of them come from logistic and trade companies but the effect of their investments is not the same as the effect of investments by industrial enterprises. A proper mix of industrial and other economic sector enterprises is necessary to create a synergic effect from their location on a single territory.

The organized industrial zone allows the companies to choose their proper plots, discover new investment opportunities and build competitive capacity. In most municipalities across the country there are free public terrains that can be defined as industrial zones or parks. A good part of them only have the "industrial zone" label attached to them, often with the local authorities' hopes to develop industrial production on their territories in an attempt to reverse the negative demographic trends. Others work actively and are changing the economy and demography of the entire region.

The present paper explores the possible factors that can amplify the effect of partially (publicly) subsidized investment efforts and how they can turn an industrial zone into a driver of growth for the (regional) economy.

A survey was held for the purpose of summarizing and evaluating the individual factors of the environment which influence the development of the industrial zones. The main aim of this survey was to make a reliable assessment of the factors for and limitations to the development and investment in the industrial zones of the National Company Industrial Zones EAD (NCIZ). Data were accumulated on the profile of the industrial zones, the significance of the regional economy and the assessment of factors, influencing the investors' decisions. The possible problems that investors could encounter in the industrial zones were also analysed from various perspectives.

The survey was held in the period January – March 2019 among the investors in three industrial zones – in Sofia, Burgas and Pleven.³ The surveyed companies are

³ The sent out questionnaires were 25 – to 40% of the interviewed investors. Currently, the best developing industrial zones are the Economic Zone Sofia-Bozhurishte and the Industrial and Logistic Park Burgas. The park in Burgas, which is a joint stock company with the municipality's participation, is already full. The Economic Zone Sofia-Bozhurishte has 31 fulfilled contracts (27 definitive and 4 preliminary) and six completed investments in the production sector. Industrial Zone Burgas has 35 finalized agreements and a total of 29 investors. The difference comes from the fact that some investors signed new contracts

different in size – micro, small, medium and large enterprises. The questions included in the questionnaire were verified using the Upsala model, which provides a theoretical template for establishing oneself on a foreign market. The survey administered questionnaires and the included information is compliant with the normative arrangements for access to data. The answers were processed with the help of the <https://docs.google.com/forms> Google app and docs.google.com/spreadsheets was used for the data analysis. Only investors with operational economic activities were included in the survey.

Investor profiles

In terms of the investor profiles, the survey established that the majority of the companies established in industrial zones are in the production sector (64%), 24% are engaged in high-tech activities, 12% are in the service sector, 9% operate in the transport sector, and 3% are engaged in trade. Of all the interviewed entities, 40% are companies with foreign ownership and the remaining 60% have Bulgarian capitals only.

64% (16 investor responses) come from manufacturers, 32% (8 responses) from transport/logistic enterprises and 4% (1 response) are classified as “others”. The obvious conclusion is that the reviewed locations attract predominantly production enterprises. There are no service providers among the respondent investors (design and engineering companies, advertising and financial companies). Among those production enterprises, 37.5% have foreign co-ownership and 62.5% have Bulgarian capital only. This shows an interesting trend: the Bulgarian companies have accumulated sufficient experience, financial resources and business perspective to develop their own production activity. In terms of the amount of capital investment and the number of employees, the companies with foreign ownership have made larger investments. Another possible conclusion is that despite the enhanced interest of Bulgarian companies in investments in production, they still lack the capacity, investment reliability and experience to make or manage investments exceeding BGN 20 million. Of course, this can be attributed to various factors and more in-depth research will be necessary before any general conclusions can be drawn.

It is noticeable that no investment exists below BGN 500 thousand, which can be interpreted as unpreparedness in terms of resources, qualified personnel, investment availability, or alternatively as non-profitability of a (relatively) small investment project. This size of an investment does not suggest any large production, warehouse activities or any other type of activity requiring expensive fixed assets.

The presence or absence of a concentration of investments by the participating companies (investment in just one location or in more than one location) has been explored. All companies with foreign ownership with only one exception (in the

for new investment projects or for an enlargement of the existing ones. The Telish Zone in Pleven is among the developing zones in Bulgaria.

transport sector) invested in one location only. This means that companies involved in production are looking for additional incentives and are not inclined to make their investment without additional support. The companies with Bulgarian capital tend to enlarge their activities and achieve greater effectiveness of their investments (which is due in large to the lower cost of the legalization and administration of their activity).

Therefore, the following summaries can be made:

1. The production companies are usually the “wooded” ones and they will only invest their resources, if properly stimulated. The state should therefore make every effort to propose a set of targeted incentives, developed especially for them. Examples would be a proper sewerage infrastructure (sewerage, drainage, water treatment plants), energy infrastructure (available energy network with the respective stations, tailored to the development forecasts), and information infrastructure. The problem with the extended public procurement procedure for the construction of such infrastructure can, however, make an investment pointless.

2. The natural way of expansion of companies with local capital increases the investments in individual industrial zones. It will be useful for the state to make a periodical screening of the small production companies and combine it with the encouragement of their development in order to stimulate follow-up investments in the same industrial zone.

The present paper examines the dynamics and trends in the number of employees of individual companies, as well as what proportion of their employees are local people. It also analyses the ratio of local to foreign employees and the positions which they occupy.

It was determined that a large portion of the employees are local but foreign specialists have also been attracted. The latter are mostly engaged in the upper and middle management level. This demonstrates that either there is a deficit of sufficiently qualified managers in the country (that would be the first interpretation of this result), or that the qualified senior managers already have other stable engagements, or that they are incapable of sufficiently utilizing the “signalling” method (presentation of one’s own abilities, certificates, qualifications, knowledge and skills) in order to properly feature their capabilities and satisfy the principal’s requirements.

The first general part of this survey produced the following conclusions:

- The larger investments originated from companies with foreign ownership, which is not surprising taken the experience and the financial and organizational capacity of the foreign companies. More interesting is the number of Bulgarian companies – 15 out of 25, or 60% of the interviewed entities, who understand the benefits of investing in an industrial zone and are ready to direct their investment there.

- There is an absence of well-prepared upper management staff, particularly for positions in large companies. All the companies with more than 100 employees employ foreign specialists in their senior management. As pointed out earlier, this can be the result of insufficient self-presentation abilities, distrust on the part of the principal or unfamiliarity with the need to present one’s skills.

- The investments in industrial zones are not below BGN 1 million. This is a clear signal to the industrial zone operators about where they should focus their efforts – namely, in attracting medium and large enterprises.

The statement can be made that production companies get greater benefits from their investments in industrial zones. In reality, companies that are active in the indirect service sector have not invested in industrial zones until now.

The Bulgarian production companies understand the benefit of making their investment in the industrial zone.

As a result of monitoring the size of the capital investments, two observations can be made. The Bulgarian companies lack abilities (financial, marketing, distribution and production) to make a market presentation in the style of the foreign companies. No Bulgarian company has invested more than BGN 10 million in its production. On occasion, the companies manage greater volumes of own production, but they lack sufficient capacity (most likely financial) to be able to attract sufficient financial resource and enlarge their activity. Therefore, the Development Bank or other financial institutions who can potentially work in a team with them can play an important role.

Reasons for investing in industrial zones

This part explores and analyses the factors of the environment that attract the individual investors to one location or another. It is very important for every host country to be aware of the reason for the choice of a specific investment location. The survey produced the following results:

Investors have the highest appreciation for factors of the environment, including “proper infrastructure”, a “good investment climate” and “appropriate geographic location” (68%). Answers to the question about the meaning of “good normative environment and an effective legal system” are interesting to interpret. The investors have not defined this as an important factor. The reasons for this could be varied, for instance some investors are not interested in the normative environment and the legal system when investing their resources (less probable option); while others do not rely on the Bulgarian legal system and normative framework for solving emerging legal disputes. Investors did not mark the “taxation” factor as particularly important either (5 of the interviewed companies have partial foreign ownership).

The results are quite diverse when it comes to ranking the importance of various factors. The factor that stands out as the most interesting to comment on with the largest number of maximum points in the assessment (5) is “access to qualified and educated staff”. The answer to this question contradicts to a certain extent the answers concerning the importance of “access to unique knowledge and skills” of the previous group. A more attentive analysis of the answers in this group, combined with the answers of the previous panel, however, shows that the investors do not rely very much on any of the creative or interpretative skills of the employed local staff, but rather prefer their own. Those among them, who are able to attract foreign experts for the positions requiring analytical and interpretative capabilities (top management, engineering experts) opt for that option and do not rely on the local labour market. It will be interesting to mention that the respondents

were both companies with foreign ownership and companies with entirely Bulgarian capital (one of the foreign ones has invested over BGN 100 million, has 500 employees and has increased its investments in Bulgaria numerous times). It is hard to make a straightforward assessment without further research but the possible interpretation is that, after a certain period of adaptation to the local market, the investors with foreign ownership manage to reach not only workers and employees with basic knowledge, but also ones with interpretative and analytical skills at the desired level, and they have an appreciation for their qualifications.

Regarding the risks and their subjective assessment by the investors, the results are quite interesting. None of the proposed risks has been given a categorical score of 5, including the “risk of unfamiliarity with the local mentality, customs and traditions”. We can conclude that our country is a familiar destination with an expected and predictable mentality and traditions that are not difficult to master and do not impede the work of the foreign investors. The foreign respondents have pointed out as relatively important the security risks, the political situation, and the risks of a non-functional infrastructure (two companies operating in the transport sector and one in the production sector). The foreign investors have marked the political risks (unstable and unpredictable political situation) as relatively high (three have listed the maximum rank of 5). It should be mentioned, however, that some of the respondents are relatively new investors (of 3 years ago) despite their awareness of this risk.

The risk of “loss of qualified staff” was assessed as medium (rank 3). The investors (mostly with local capital) do not consider the loss of an expert as their greatest threat. Similarly, the “risk of administrative arbitrariness – unclear, incomplete or confusing administrative guidelines” and “administrative risk – unresponsive administrations” are not seen as being high.

The companies have ranked their major problems in investing in the industrial zone, as follows:

- A long investment period – 41.7%;
- An incomplete regulatory framework – 20.8%;
- Missing personnel training and qualification opportunities – 12.5%;
- Lack of prior contact with local people and unwillingness of the administration to comply with the legal provisions 8.3%.

However, the largest investors have pointed out illegitimate state interference and the administration’s unwillingness to comply with the legal provisions as a significant barrier.

The results for this group of questions lead to the following conclusions:

1. The engagement of the zone’s operator and his/her proactive behaviour beyond the usual cooperation provided to investors is a way of attracting investors. A representative, explanatory and promotional role abroad will be necessary. One possible communication channel for potential investors would be all commercial exhibitions, fairs, specialized seminars and conferences. Despite the negligent commercial effect of such manifestations, the promotion of the destination will be an effective method of attracting investors in the mid- and long-term perspective.

2. The small investors in industrial zones have different problems. What medium-sized companies find attractive or unacceptable in a destination has a different impact on a large investor.

3. The opportunity to build long-term partnerships in an industrial zone framework is a high-potential factor for attracting investors. If there is already a broad palette of established investors in the zone, attracting a new one will be a relatively easier task.

4. The familiar and close cultural, religious and social location is always preferred by the investors as opposed to unfamiliar locations. Any communication and prior presentation of the industrial zone and location would have a positive effect on future investments.

Significance of the regional economy

The third part of the survey examines the investors' need for specialists in a given industrial zone and the extent to which they are familiar with the destination they are bound to.

It becomes clear from the answers to the first question that 45.8% of the interviewed recruited their staff at the local labour market, 33.3% did so on the regional level and 20.8% did it nationally. The remaining part of the workforce was attracted from abroad. The attracted foreign experts, as already mentioned, occupy mostly top management or creative positions in the enterprise.

There are two reasons for recruiting experts from abroad – “the necessary specialists cannot be found locally” (three answers) and “the available experts are not sufficiently qualified to fulfil their tasks with the expected quality” (five answers). Part of the reasons for this situation could be explained, as follows:

- The experts with an economic background are not qualified enough and/or lack experience in the management of large enterprises. Companies with more than 500 employees are not numerous in the country and are often managed by foreign managers; furthermore, there is an absence of large national companies (part of the existing ones were closed or unsuccessfully privatized, and the newly emerged ones are predominantly small and medium in size).

- The existing specialists in the management field cannot handle the “signalling” process very well. “Signalling” requires initiative on the part of the agent, with the accompanying expenses. The agent's purpose is to present his merits/qualities even before signing a contract at the recruitment stage. In the “principal-agent” relationship, signals⁴ on the part of the agent level the information asymmetry between the parties and make the principal's assessment of the agent's qualities more precise.

⁴ The signal should meet certain criteria in order to be able to fulfil its informational function: (1) Agents with good characteristics should have an interest in giving a signal out. The costs of acquiring the good characteristics and of sending a signal should be covered by the increased benefits envisaged in the agreements with the principal; (2) For agents with bad characteristics, sending a signal will be either impossible or very expensive.

- Adequate specialized training, offered by the universities, is also missing.

The study examines the significance of the choice of location and to what extent it was a factor; whether there were factors that were not subject to a rational evaluation, such as how important are the close environment (cultural, social, religious) and the recognizable destination. It was established that all the investors with foreign ownership had previous contacts with local officials.

The Upsala model explains this type of behaviour. When making an investment, every investor follows a set model and undertakes certain steps before launching the investment process. The previous commercial contacts with local partners can be very helpful in accumulating knowledge of the market and can lead to the next step, the decision to choose a specific location. According to this model the closer (culturally, ethnically, religiously) the new location is, the easier the decision to invest becomes.

The answers in this panel lead to the following conclusions:

- The country is perceived as culturally and socially close by investors, which favours the investment decisions;

- The country's demographic situation is a serious problem and can impede an investment decision. There are however certain opportunities, having in mind an investor's profile and the character of his production function. If a company intends to build an enterprise in a high-automation sector, the region's demography will not present a very significant impediment. If the investment requires a considerable workforce, however, the administrator should be flexible enough and propose a location that could meet the investor's requirements;

- The administrator's behaviour is important for the long-term development of the industrial zones. He/she can attract a variety of investors, both Bulgarian and foreign. This process should be combined with an analysis of the needs of the main investors in order to also attract smaller ones, who are capable of acting as subcontractors (of materials, services, semi-products) or as partners that customize the product/service of the main investor;

- The country cannot offer (sufficient) employees with proper research and development or management qualifications, corresponding to the requirements of the large investors. The lack of skills for developing projects among the available engineering experts leaves the country in the periphery when it comes to investors wishing to build R&D facilities. If financial and administrative actions can encourage foreign investments (according to the European legislation constraints), the training and qualification of the necessary officers is not a fast option. It would take up to several years, depending on the technological field. In a situation of increased demand, the available experts can benefit from the "quasi-rent" effect⁵ and direct investments in the specific field in the long-term, yet there is no short-term solution.

⁵ The difference between the received income from the production factor, when used in a given field/location, and the income from its best alternative use.

Assessment of the factors influencing the investors' decisions

The last part of the survey summarizes the factors of the environment with the greatest influence on the investment decision. Some of them directly depend on the zone administrator while others are under the powers of the state/municipal authorities.

The analysis of the answers in this part of the survey demonstrates that the following factors are the most significant for the investors: "the quality of the infrastructure", "the convenient location of the industrial zone", "the location's taxation" and "the stable legal framework". Factors like "administrative support", "regional employment" and "presence of training institutions" matter but are not of primary importance for the investors. Factors like "social environment" and "existing contacts with local partners" are not a priority for the investors.

This prioritization of the factors which influence the decision-making process is easy to explain – without a well-developed and maintained infrastructure (road, energy, water, information, telecommunication), industrial production or supplementary activities will not be possible. The "industrial zone location" is important because it suggests decreasing costs and acceptable work conditions such as access to one or more highways, proximity to a railway terminal, airport or waterway (harbour) and to main markets and suppliers.

The financial framework in which the investors operate is also a significant factor. In addition to the direct investments, the tax burden applied in the country has very good characteristics, which makes it competitive. The value added tax proportion is practically insignificant for export-oriented companies. The only factors of significance are the profit tax, the tax on dividends and the presence of double taxation avoidance. The social security contributions burden is not unusually high or unbearable for any foreign company.

Most investors ranked the "stable legal framework" high as a factor. The possibility for the economic agents to conduct and terminate employment agreements with their workforce without the coercion of paying huge exit compensations has a positive influence. Countries with a legislation that is focused on the excessive protection of hired labour (for example Spain⁶) is a limitation to investors and ultimately makes an investment location less preferable.

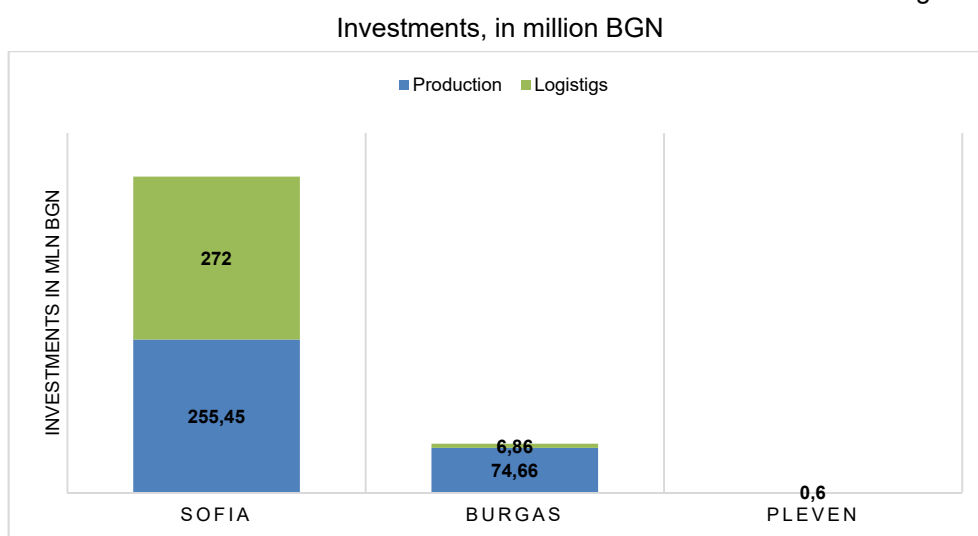
Any unplanned changes are undesirable for investment decisions and can influence future investment enlargement decisions. Frequent amendments to the existing legislation in the form of updates and additions, as well as the adoption of

⁶ "A major reason are the huge compensations that the employees get if dismissed – a 45-day salary for each year of work in the company. This means that if an employee has worked in the company for 20 years and gets dismissed, they will receive the equivalent of almost three years' worth of salaries from their employer. In such situations companies will simply not hire young employees or will prefer to dismiss them rather than the old ones. This creates a vacuum on the labour market, where the young people often get discouraged to look for a job. On top of that, the taxes for the employers are very high – at least 50% of the annual salary of every employee. This leads to the companies' unwillingness to hire workers and increases the level of unemployment" (see <https://www.dnevnik.bg>).

new normative acts is not a step in the right direction⁷. No impact assessment is made for many of the draft laws and when they get adopted, they immediately start being amended. This is also true of the core normative acts⁸, regulating the financial relationships. This practice creates uncertainty, be it temporary, for any investor, Bulgarian or foreign.

The three studied zones are compared using a set of parameters and the comparison shows that the interest in the individual zones differs radically. The difference emerges on various levels – investments made, guaranteed jobs and the national-foreign capital ratio (see Figures 2, 3 and 4).

Figure 2

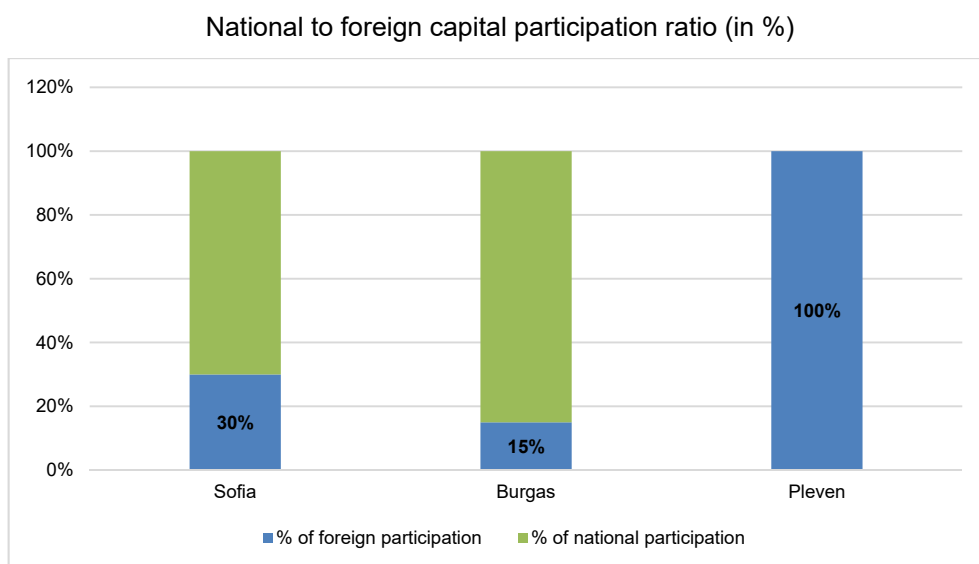


Source. Author's calculations.

⁷ "The normative act with the greatest number of amendments in the period 2010-2015 was the Law on Energy for which 12 amendment laws were adopted. The Labour Code was amended 10 times and the Public Procurement Act was amended 9 times. This was the conclusion of a study by the Bulgarian Chamber of Commerce and the Center of Legislative Assessments and Legislative Initiatives on the National Assembly's performance in the period 2010-2015, which was presented to the media today. Other items in the group of frequently amended normative acts are the Penal Code, the Penal Procedure Code, the Tax and Social Security Procedure Code, the Electoral Code, the Social Insurance Code, the Insurance Code, the Civil Code of Procedure, the Administrative Procedure Code, the taxation laws (on VAT, excise duties, taxation of physical persons income, local taxes and fees), the Trade Register Law, the Traffic Law, the laws on Mol and SANS, the Medical Institutions Law etc." (see www.economic.bg).

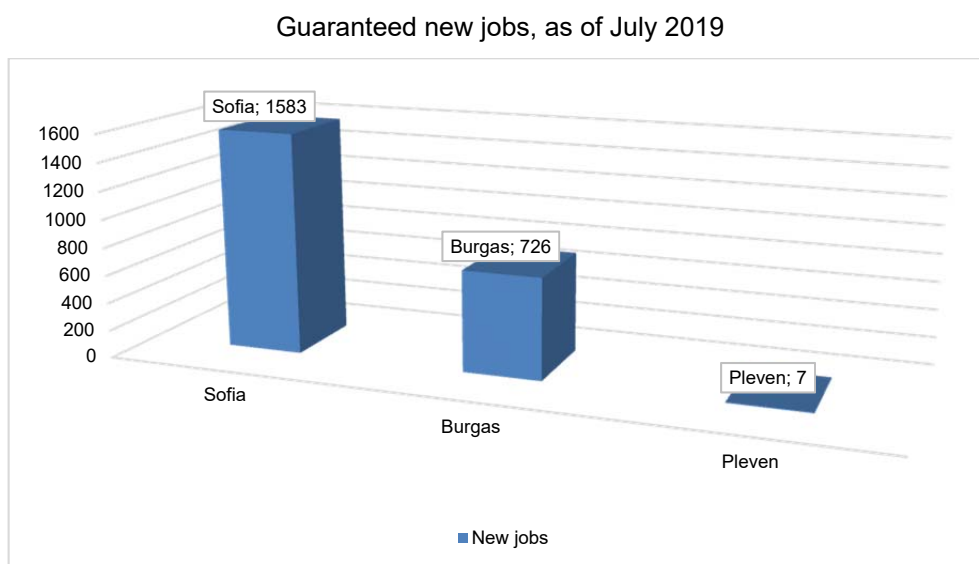
⁸ The Social Insurance Code is the record winner in terms of the number of amendments – during the period 2010-2015 it was amended 45 times. This means that the act which should guarantee security to the people by regulating their pension, maternity, unemployment insurance etc. is being amended some 8 times per year. This is demonstrated in the "Analysis of the legislative activity of the National Assembly over the period 2010-2015", which was conducted by the Bulgarian Chamber of Commerce and the Center of Legislative Assessments and Legislative Initiatives (Yordanova, 2016)

Figure 3



Source. Author's calculations.

Figure 4



Source. Author's calculations.

The zone in Sofia is in close proximity to the city and has excellent transport communication. It currently hosts 25 foreign investors and is negotiating with more than 20 new ones. Of the 2,700 decares of the zone's total size, one-third has already been constructed. The zone in Burgas is 240 decares in size and is located next to the largest cargo harbour in Bulgaria. It has its own railway line at a distance of 3 km from the Trakia motorway and 10 km away from Burgas Airport. More than 80% of the zone's area is already occupied; agreements have been signed with over 35 companies that are interested in developing their business projects on the territory of the park. Their investments exceed BGN 74 million. Since 2016, the industrial zone was enlarged by 600 new decares. The government agreed for seven plots of private state property located in the Southern industrial zone of Burgas to be incorporated as a non-monetary contribution to the capital of the National Company Industrial Zones EAD. NCIZ will in turn apportion these assets in the capital of Industrial and Logistic Park Burgas AD. The zone in Telish (Pleven) is located close to an international and main road. The zone borders directly with the Telish railway station. The total size of the zone is 2,036,638 sq. m. and a large part of it is arable land. The industrial purpose terrain stretches on 436 decares. The zone has a good number of production and warehouse facilities with sizes varying between 100 and 2,300 sq. m. There are eight garages, two repositories and two airplane hangars built on its territory. Clearly, the zone will attract interest for these parameters alone.

An assessment of the investments made in each zone so far shows that two of them (in Sofia and Burgas) have filled their capacity, one has enlarged its size (in Burgas) and a one is in the process of development (the zone in Telish - Pleven).

This comparison is conditional, and the fact should be kept in mind that there are other factors influencing the locations. Sofia attracts the largest number of investors as the largest administrative and economic centre in the country, while Burgas hosts the only petrol refinery in the country and has made large-scale investments in fixed assets in the past few years.

Sofia and Burgas enjoy the regional authorities' support, which definitely has a favourable impact on attracting foreign investments. We should also consider the factor of the presence of multiple academic units in these two locations, while in Pleven there is just one functioning university, which is not specialised in the technology sector.

This influences the investor interest in the individual locations, as is evident from the data in Figure 4. The data on the guaranteed jobs in the three locations are telling.

Conclusions

The conducted survey allows conclusions to be made in two dimensions: with regard to the investors and with regard to the industrial zone operator.

Regarding the investors in the industrial zone, the following conclusions can be drawn:

1. When making an investment decision, the most influential factors appear to be the proper location of the industrial zone and the presence of functional infrastructure. This is certainly a sign for each industrial zone administrator to align their expectations of success with the (initial) investments in good quality, reliable and development-enabling infrastructure. The global competitive environment includes competition between individual locations in terms of size of the provided terrains and the ready-made infrastructure (road, energy, information). These conclusions are supported by the transport infrastructure statistics of the three districts. The Pleven district has no connection to a highway, unlike the districts of Burgas and Sofia (see Annex 1).

2. The second significant factor that influences the investment process is the taxation, together with the social security burden and the financial framework. Without ranking among the most attractive international locations, our country has a suitable legislative framework, corresponding to the requirements of investors in various branches. The frequent amendment of the laws and normative acts presents a significant disadvantage.

3. The demographic structure and the availability of qualified workers and employees is the third significant factor of success for an industrial zone. The presence of a workforce with the suitable age structure, qualification and re-qualification opportunities is important for the investors, even if they can afford to attract specialists from other countries. The statistics shows a decreasing population in the Pleven and Burgas districts (especially in the Pleven district). The population decrease of the Burgas district is minimal. The Sofia district (Bozhurishte Industrial Zone) demonstrates a population increase.

4. The "social environment" factor also has an influence on the investment decision. An interpretation of the Upsala model of investment internationalization allows the assumption that investors search for a familiar and comprehensible public environment where they (or their workers and employees) can integrate easily. Therefore, where such conditions are missing, enterprises offering social services (entertainment, cultural, sport) should be attracted to the territory of the zone. To an extent, such an approach is very similar to the dual market theory where the subsidized access to one market changes the number of users on another market.

5. The presence of research and development units in an industrial zone is a good opportunity for the future of the zone in the long-term perspective because in their absence only production and service sector companies, which do not rely on highly qualified staff or highly innovative production, will be present in the zone.

6. Previous contacts with local partners matter and it is recommendable to develop a bonus system for the local legal entities that have foreign company partners.

7. The mandatory assessment that investors are subject to should include the criterion of “what other investors they can attract to the industrial zone territory”. Every additional investment, no matter whether it is a continuation of the production chain or an enlargement of the product range, is a source of knowledge, skills and competences for all engaged. This immaterial asset is hard to assess but generates durable knowledge among the employees and changes the location’s appearance.

Regarding the Industrial Zone operator, the following conclusions can be drawn:

1. The zone operator should offer a completed and functioning basic infrastructure and not a project of what this infrastructure will look like in some period of time.

2. An infrastructure that would be attractive to potential investors does not just boil down to the presence of transport connections. The transport connection should be to a highway or some other way of transportation such as air or water. The survey did not make a direct reference to this conclusion but the level of employment and interest in one of the zones (the Telish industrial zone in Pleven), when compared with the other two zones (of Bozhurishte and Burgas), clearly validates this conclusion. The presence of only a republican road and a railway connection are not enough to generate high investor interest.

3. The zone operator should have high operational freedom and guaranteed financial resource in order to be able to attract outside members to the management team engaged with the operational management of the industrial zone. It will be neither realistic, nor logical to attract a highly qualified management team without allocating adequate funds and incentives for the purpose. Professional management teams of this type can achieve better financial results and higher quality use of the public assets. This conclusion is based on the “principal-agent” concept applied to the industrial zones. The principal (the state/municipality) provides its asset (industrial zone) to be managed by professional managers (agents) and sets a certain rate of return on the invested capital. Part of this capital can be transferred to the management team in the form of incentives for their efforts.

4. The building of “social” infrastructure on the territory of the industrial zones increases the general potential of the location. Attracting enterprises that deliver “social” services (cultural, sport, entertainment, etc.) on the territory of the industrial zone would boost the total employment on its territory, it would diversify the operator’s income and build a positive social environment in the location.

5. As a priority, the industrial zone operator should create and develop locations with developed infrastructure, equipped with workforce resources. The development of industrial zones in geographical areas lacking basic conditions (infrastructure, qualified labour resources) is a waste of funds and effort and cannot return the investments in a short and medium-term perspective.

6. Based on his work experience with investors and developed industrial zones, the zone operator should write a manual with the basic requirements of the

investors. This manual will help him focus his efforts and resources in those zones that have the greatest investment potential.

The changed economic environment after the country's accession to the European Union had two major consequences – the intensified integration of the local business in international value-added chains through increased export, and a gradual shrinking of production that relies excessively on manual labour with low productivity at the expense of the growth of higher added value activities. This change is not surprising, and it is a desirable one. It changes the income and standard of living of the population but is also a serious challenge to both the workforce and the local and state authorities. When it comes to the labour market, the requirements on the level of qualification and education are increasing, and in terms of the public authorities, the requirements for cooperation, flexibility and effectiveness are increasing.

References:

Brown, C. V., P. M. Jackson (1998). *Economics of the public sector*. Sofia: Publish SciSet Ltd (in Bulgarian).

Ganev, P. (2019). The industrial zone boom. *Dnevnik*, (September 24) (in Bulgarian).

Yordanova, T. (2016). *The Social Code has been amended 45 times in six years*. Available at: <https://www.mediapool.bg/sotsialniyat-kodeks-promenen-45-pati-za-shest-godini-news248178.htm>

Sokolova, T. (2018). *Plovdiv is the "economic tiger" of Bulgaria*. Available at: <https://www.mediapool.bg/plovdiv-e-ikonomicheskiyat-tigar-na-bulgaria-news287750.html> (in Bulgarian).

Institute for Market Economics (2019). Decentralization, regional development and restructuring in the economy. Available at: <https://ime.bg/bg/articles/decentralizaciya-regionalno-razvitie-i-prestrukturirane-v-ikonomikata/> (in Bulgarian).

Johanson, J., J.-E. Vahlne (1977). The Internationalization Process of the Firm. A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments. *Journal of International Business Studies*, Vol. 8, N 1.

Internet sources:

https://www.dnevnik.bg/pazari/2010/06/15/917701_visoki_obezshteteniia_i_danuci_spuvat_ispanskiia_pazar/

www.economic.bg: <https://bg/news/6/koi-sa-naj-promenyanite-zakoni-u-nas.html>

<https://www.nsi.bg/bg/content/797/%3F-%D0%B5%D0%B3%D0%B8%D0%BE%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%BD%D0%B0-%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D0%B8%D1%81%D1%82%D0%B8%D0%BA%D0%B0>

Transport connections and logistics – summarized data

Sofia

		2013	2014	2015	2016	2017
Transport for Sofia and the Sofia district	Length of the highways (km)	137	137	137	145	138
	Length of first-class roads (km)	357	357	357	373	317
	Length of railway lines (km)	478	467	467	467	467
Investments	Foreign direct investments in non-financial enterprises with accumulation by 31.12. (in thousand EUR)	12,074,015.9	11,675,226.7	12,111,789.8	12,211,561.8	12,310,741.0
	Costs of fixed assets acquisition (in thousand BGN)	7,141,450	8,186,075	7,999,484	7,365,956	6,800,190
Demographic statistics	Population by 31.12. - total (number)	1,309,634	1,316,557	1,319,804	1,323,637	1,325,429

Pleven

		2013	2014	2015	2016	2017
Transport	Length of the highways (km)	-	-	-	-	-
	Length of first-class roads (km)	96	97	97	97	97
	Length of railway lines (km)	206	206	206	206	206
Investments	Foreign direct investments in non-financial enterprises with accumulation by 31.12. (in thousand EUR)	311,089.3	306,765.2	282,478.7	187,587.9	226,473.3
	Costs of fixed assets acquisition (in thousand BGN)	422,544	379,410	498,247	309,507	341,706
Demographic statistics	Population by 31.12. - total (number)	259,363	255,749	251,986	248,138	244,209

Burgas

		2013	2014	2015	2016	2017
Transport	Length of the highways (km)	51	52	52	51	51
	Length of first-class roads (km)	249	249	252	252	252
	Length of railway lines (km)	175	175	175	175	178
Investments	Foreign direct investments in non-financial enterprises with accumulation by 31.12. (in thousand EUR)	2,438,309.0	937,226.7	1,704,391.8	1,746,015.0	1,887,318.4
	Costs of fixed assets acquisition (in thousand BGN)	1,886,262	1,852,643	1,478,832	973,382	1,237,318
Demographic statistics	Population by 31.12. - total (number)	414,485	414,184	413,884	412,684	411,579

Source. www.nsi.bg

21.05.2020

ТЪРГОВСКА ПОЛИТИКА И ИКОНОМИЧЕСКИ РАСТЕЖ В НИГЕРИЯ

Изследвано е влиянието на търговската политика върху икономическия растеж на Нигерия на базата на годишни данни за периода 1983-2018 г. Разширеният Дики-Фулър тест показва, че използваните променливи имат смесен ред на интеграция ($i(0)$, $i(1)$). Приложен е авторегресионен модел с разпределителен лаг (ARDL), тъй като той отговаря на резултата от теста за предварителна оценка. Коинтеграцията между променливите е тествана с помощта на техниката на ARDL. Според резултатите от ARDL коригираното съотношение на търговията въздейства положително върху БВП както в краткосрочна, така и в дългосрочна перспектива. Променливите, базирани върху цените, също влияят положително върху БВП и в краткосрочен, и в дългосрочен план. За да бъде потвърдена точността на резултата от обвързаното тестване, е изчислена функция на импулсен отговор (IRF) за прогнозния ARDL модел. Интересно е, че констатациите остават стабилни, когато потенциалният ефект от търговската политика се отчита чрез прилагане на IRF. Динамичната IRF показва, че БВП реагира положително на търговската политика при по-висок хоризонт, противно на краткосрочната оценка, като по този начин дава повече достоверност на резултата от ARDL, трансформиран в IRF. Динамичните отговори позволяват да се обобщат, че БВП отговаря както положително, така и отрицателно на търговската политика, но натрупаният (дългосрочен) ефект е позитивен. Заключение е, че през изследвания период в Нигерия коригираното търговско съотношение е проциклично, докато механизмът, базиран на цените, е антицикличен. Във връзка с това препоръката е да се разработят политики, насърчаващи международната търговия и иновациите и изключващи всяка форма на премии на черния пазар, която може да причини изкривяване.

Ключови думи: търговска политика; икономически растеж; ARDL; IRF; икономика на Нигерия

JEL: A01; M27; A82

Търговската политика често се разглежда като съществен стимул за насърчаване на икономическия растеж в световната икономика. Въпреки че естеството на това въздействие не е определено по достатъчно задоволителен начин, според редица изследвания търговията е важен двигател за постигането

* Политехнически федерален университет Оффа (OFFAPOLY), Факултет по мениджмънт и обществени науки, катедра „Банково дело и финанси“, щат Квара, Нигерия, auzne01@gmail.com (автор за връзка).

** Политехнически федерален университет Оффа (OFFAPOLY), Факултет по мениджмънт и обществени науки, катедра „Банково дело и финанси“, щат Квара, Нигерия.

*** Политехнически федерален университет Оффа (OFFAPOLY), Факултет по мениджмънт и обществени науки, катедра „Банково дело и финанси“, щат Квара, Нигерия.

на напредък в държави, намиращи се на различни нива на развитие, тъй като допринася за по-ефективно разпределение на ресурсите и за пренасяне на растеж от една част на страната (на континента или на света) в друга (Thirlwall, 2002). Githanga (2015) посочва, че либерализацията на търговията позволява движението на стоки, работници, технологии, идеи, инвестиции и човешки капитал между отделните държави.

От теоретична гледна точка търговията въздейства върху икономическия растеж, защото страната става по-ефективна и със сравнително по-висока производителност, като се съсредоточава върху производството на стоки, за които има сравнително предимство. Търговията дава възможност на държавите да изнасят формиращите излишък спрямо националното потребление стоки и да внасят такива, които не могат да бъдат ефективно произведени с национални ресурси поради техния недостиг. Същевременно благодарение на международната търговия страните могат да се концентрират и специализират в продукцията на избрани стоки и услуги, които се отличават с по-голяма производителност от гледна точка на икономии от мащаба. Според Krugman (2011) светът става по-ефективен и по-богат, тъй като международната търговия позволява на страните да се специализират в производството на стоки или услуги, за които имат сравнителни предимства, и по този начин могат да се възползват от печалбите, придобити от чужди икономики. Тя насърчава интеграцията на пазарите, а това дава възможност на потребителите да купуват по-голямо разнообразие от стоки и услуги на по-ниски цени и може да доведе до увеличаване на възвръщаемостта или до икономии от мащаба.

Либерализацията на търговията като икономическа политика се отнася до всички мерки, които имат за цел да редуцират или да отстранят ограниченията пред нея в международен план. Това включва (без изброяването да е изчерпателно) намаляване или премахване на мита, отменяне или увеличаване на квоти за внос, премахване на множество обменни курсове и на изисквания за административни разрешения за внос или за използване на валута и т.н. Либерализацията (отвореността) на търговията насърчава преките чуждестранни инвестиции (ПЧИ), трансфера на технологии, на стоки и услуги и на капитал между отделните страни, т.е. участието на глобалните пазари предоставя широк спектър от възможности за финансиране и инвестиции. Според Krugman (2011) държавите участват в международната търговия по две убедителни причини, всяка от които е свързана с печалбите им от нея. Първо, също като отделните индивиди страните са много различни и могат да спечелят от различията си, като постигнат консенсус, позволяващ на всяка от тях да се занимава с такава дейност, която може да изпълнява сравнително добре. Втората причина е обусловена от стремежа на държавите да реализират икономии от мащаба на производството.

Anderson и Babula (2008) твърдят, че според икономическата теория съществуват два различни източника на растеж на brutния вътрешен продукт (БВП) на човек от населението: натрупване на капитал (физически и човешки) и

ръст на производителността. Отвореността обаче може да повлияе и върху двата фактора. Първо, отвореността спрямо международните потоци на капитал може да ускори темпа, с който физическият и човешкият капитал се натрупват вътре в страната (поне временно). Второ, тя може да увеличи производителността чрез по-бързия пренос на технологии. В Нигерия растежът на индустриалния сектор през 70-те години на XX век е резултат от провежданата тогава политика на заместване на вноса (Ayorinde and Olayinka, 2012). Това оказва влияние върху износа, отчасти защото вътрешната валута е надценена и възвръщаемостта на инвестициите е ниска поради преференциалните кредитни политики. Основната цел на търговската политика във всяка държава е да стимулира производството, да подобри ефективността и да подпомогне минимизирането на производствените разходи, което от своя страна би повишило международното доверие в пазарния механизъм на икономиката.

В Нигерия търговията също се възприема като двигател за растежа, тъй като тя създава работни места, разширява пазарите, улеснява конкуренцията, разпространява знанията и повишава доходите на хората и благосъстоянието на държавата (WTO, 2005; Briggs, 2007). Мотивирано от тези огромни ползи, през последните десетилетия нигерийското правителство насърчава участието в търговията. Ефектът от либерализацията на търговията върху растежа обаче е широко дискутиран и доста спорен. Според Grossman и Helpman (1991) например страните могат да се възползват от ефектите на преливане, генерирани от инвестиции в знания и технологии на техните партньори, но може да претърпят и неуспех поради липсата на способност да усвоят всички ползи от собствените си инвестиции. Експертите смятат, че участието на международните пазари предоставя възможности за финансиране на инвестиции във всички форми на капитал, вкл. и свързан със знанието.

Edmond, Midrigan и Yi Xu (2015) отбелязват, че търговията подобрява степента на конкуренция между производителите на пазара. Според тях, ако местните и чуждестранните производители произвеждат подобни стоки или предоставят сходни услуги в даден сектор, тогава либерализацията на търговията ги излага на по-голям конкурентен натиск, който намалява пазарната сила, като ограничава възможността за високи надценки. Именно неясният характер на точната връзка между търговската политика и икономическия растеж мотивира нашето изследване.

Очакваното въздействие на търговската политика върху икономическия растеж в Нигерия е по-малко поради влиянието на някои ограничаващи фактори, които отразяват и основните проблеми в международната търговия. Един от тях е фискалната и паричната политика, въведена от регулаторните органи. Често тези политики са непродуктивни или контрапродуктивни, а направените инвестиции не са жизнеспособни или водят до загуба на ресурси. От участниците в международната търговия се очаква да се възползват от по-ниски цени, разнообразие от продукти и т.н. Фирмите, търгуващи на международните пазари, трябва да се съобразяват с най-успешните световни практики и това им помага

да постигнат по-висока производителност, тъй като не само се учат от най-добрия опит, но и в резултат от своето участие могат да създават нови продукти и процеси. Случаят на Нигерия обаче е обратният. Образно казано, глобалната търговия вкарва производствата в страната в състояние на кома – повечето национални отрасли, които започват да прохождат, са засегнати отрицателно поради предпочитанията на потребителите към чуждите продукти пред тези на местните производители (Echekoba, Okonkwo & Adigwe, 2015).

Наред с това се откроява проблемът с временните ограничения и секретността. Същността на либерализацията на търговията е да отвори икономиките, за да могат участващите страни да се учат от постиженията на другите и да подобряват производствените процеси и качеството на продуктите, но повечето развити държави нямат желание да споделят свободно методите и технологиите си, опасявайки се, че така ще отстъпят своята доминация в дадена област. Друго голямо предизвикателство в тази сфера е, че макар да получават всичко, което им трябва от Нигерия, повечето ѝ търговски партньори задържат необходими на страната важни стоки и ресурси (Echekoba et al, 2015). Това показва, че търговията не е либерализирана в действителност, а само на думи. Нигерия като развиваща се икономика не научава почти нищо, когато става въпрос за подобрени начини на дейност, т.е. подобно на доста други развиващите се държави тя изглежда просто като място за продажба на чуждестранни стоки. Освен посоченото неблагоприятен ефект върху икономическия растеж в Нигерия имат и различните валутни курсове. В страната официалният валутен курс на Централната банка на Нигерия (CBN) съществува едновременно с този на черния (паралелен) пазар на Bureau De Change, което до голяма степен обезсърчава чуждестранната търговия и инвестициите. Всичко това означава, че ако Нигерия не съумее да се справи с всички посочени предизвикателства, либерализацията на търговията вероятно няма да може да подпомогне икономическия ѝ растеж.

Има множество изследвания на търговската политика и на връзката ѝ с икономическия растеж в Нигерия (вж. например Nwafor, Ogujiuba and Adeola, 2006; Yahya, Dantama and Abdullahi, 2013; Olaifa, Subair and Biala, 2013; Ehinomen and Dasilva, 2014; Sunday and Ganiyu, 2015; Ezeuchenne, 2017; Ajayi and Araoye, 2017; Elijah and Musa, 2019). Много от тях (ако не всички) отчитат положителна връзка между вноса, износа и икономическия растеж. Авторите им твърдят, че основният проблем е, че приемането на съотношението внос-износ като индикатор за отвореност противоречи на теорията, тъй като тези показатели нямат връзка с нея. Според други учени изборът на съотношението на търговията към БВП като мярка за отвореност е продиктуван от наличието на данни. На резултата от техните проучвания обаче не може да се разчита безусловно, тъй като в разработките им са налице множество методологически пропуски. Някои от изследователите смятат, че съотношението на вноса и износа не отчита лаговете в търговската политика и че търговският коефициент може лесно да бъде повлиян от бизнес цикъла или от флуктуациите.

Изследванията на Nwafor, Ogujiuba и Adeola (2006), Yahya, Dantama и Abdullahi (2013), Olaifa, Subair и Biala (2013), Ehinomen и Dasilva (2014), Sunday и Ganiyu (2015) се характеризират с известна непълнота в областта на моделирането – например авторите използват методите на обикновените най-малки квадрати (OLS), авторегресионни модели с разпределен лаг (ARDL) или векторния модел за коригиране на грешките (VECM) без никаква обосновка, произтичаща от предварителни тестове, като не успяват също да отчетат динамиката на връзката между търговската политика и икономическия растеж.

Нашето проучване надгражда тези разработки в следните области: отчита се ефектът от структурните промени върху изследването на търговската политика и икономическия растеж в Нигерия, като се използва ARDL поради неговата пригодност за $1(0)$ и $1(1)$ ред на интеграция след всички необходими предварителни тестове за оценка и способността му да тества за скрита дългосрочна връзка и да се представя по-добре, когато е предпочетена по-малка извадка. Според получените резултати е неправилно да се твърди, че трудно може да се обоснове включването на теоретичен индикатор като съотношението внос-износ – има множество изследвания в областта на теорията на търговията, които не подкрепят емпирично подобно твърдение. Въз основа на това е изследван ефектът на свободната търговия върху икономическия растеж, като са използвани данни от времеви редове, обхващащи периода 1983-2018 г. Този период е избран, защото в него може да бъде отчетно въздействието на търговската политика в Нигерия върху икономиката както преди, така и след реформата от 1986 г.

Преглед на литературата

Ogunrinola (2013) определя търговията като размяна или покупка и продажба на стоки и услуги, а външната търговия – като търговски сделки (със стоки и/или услуги), преминаващи международни граници. Либерализацията на търговията според Githanga (2015) е отстраняването или намаляването на ограниченията или на бариерите пред обмяна на стоки и услуги между нациите, което включва премахване или намаляване на тарифни и нетарифни пречки. Международната търговия позволява международният поток от стоки и услуги, труд и човешки капитал да преминава от една държава в друга. Налице е и движение на технологии, идеи и инвестиции. Ефектът от търговията върху производителността е, че по такъв начин тя нараства, като позволява на страната да произвежда това, което произвежда добре, и да го продава на други държави в замяна на различни неща. В този смисъл търговската политика включва насърчаване на износа и реформиране на импортната политика.

От своя страна растежът се определя като увеличение на brutния вътрешен продукт – общата парична стойност на всички готови стоки и услуги, произведени в дадена държава за определен период (Echekoba et al., 2015). Трябва да се отбележи, че БВП може да се изчислява както на годишна, така и на тримесечна база и включва цялото частно и публично потребление, правителствените разходи, инвестициите и износа, намален с вноса, които се извършват на тери-

торията на определена държава. Икономическият растеж е покачването на коригираната спрямо инфлацията пазарна стойност на стоките и услугите, произведени от икономика във времето. Увеличението на БВП води до растеж в икономиката.

Разработени са много теоретични модели, които подкрепят тезата, че международната търговия и отвореността ускоряват растежа на всяка икономика. Изследването на търговската политика може да бъде проследено назад във времето до меркантилизма, класическата икономика (теориите за абсолютните предимства на Адам Смит от 1776 г. и за сравнителните предимства на Дейвид Рикардо) и теорията за търговията на Хекшер-Олин. Теориите за икономическия растеж включват модела Харод-Домар, модела Солоу и новия модел на ендогенен растеж (NEGM).

Теоретичната рамка в нашето изследване се основава на теорията на Харод-Домар и на новия модел на ендогенен растеж. Според тези теории търговската политика води до ускоряване на икономическия растеж по различни канали. Либерализацията на търговията увеличава притока на капитал, който има няколко форми, например преките чуждестранни инвестиции. Притокът на капитал от своя страна покачва нивото на инвестиции в икономиката, което води до разширяване на производството, до повече продукция и до нарастване на размера на пазара. По-нататъшното ускоряване на производствения процес предизвиква ръст на заетостта, което пък намалява бедността.

Резултатите от емпиричните проучвания на въздействието на либерализацията на търговията в световен мащаб са смесени. В изследването на Rodriguez и Rodrik (1999), което използва доказателства от различни автори за различни държави, се отбелязва, че между търговската политика и икономическия растеж съществува както положителна, така и отрицателна връзка. Прилагайки методите на коинтеграция, Chaudhry, Malik и Faridi (2010) анализират причинно-следствените връзки и данни от времеви редове за периода 1972-2007 г. и доказват, че отвореността на търговията и човешкият капитал са от решаващо значение за дългосрочния икономически растеж и развитие на Пакистан.

Brafu-Insaadoo и Obeng (2012) се фокусират върху либерализацията на вноса и приходите от мита в Гана за периода преди реформата (от 1965 до 1982 г.) и след нея (от 1983 до 2007 г.), използвайки регресионен анализ, и констатира, че либерализацията на вноса увеличава тарифните приходи и ефективността в данъчната система на страната. В проучване на Edwards (1998) за връзката между отвореността и общия растеж на производителността на факторите, използвайки сравнителни данни за 93 страни (развити и развиващи се), авторът установява, че държавите, които са по-отворени, наистина имат по-бърз растеж на производителността в икономиките си.

С помощта на ARDL Sakyi (2011) изследва търговската отвореност, притока на чуждестранна помощ и икономическия растеж в периода на постлиберализация в Гана. Резултатите показват, че ефектът е положителен и статистически

значим както в краткосрочен, така и в дългосрочен план, макар и намален от тяхното взаимодействие. Dantama и Abdullahi (2013) анализират връзката между либерализацията на търговията и икономическия растеж в Субсахарска Африка на базата на панелни данни за периода 1970-2010 г. Авторите използват метода на обикновените най-малки квадрати, а изследването доказва наличието на положителна значима връзка между либерализацията на търговията и ПЧИ върху икономическия растеж и отрицателна значителна връзка между финансовото развитие, инфлацията и икономическия растеж, докато увеличаването на населението няма съществено влияние върху икономическия растеж на региона.

По подобен начин Olaifa, Subair и Biala (2013) оценяват ефектите от либерализацията на търговията върху икономическия растеж в Нигерия, използвайки OLS за данни от времеви редове от 1970-2012 г. Резултатът от проучването разкрива, че либерализацията стимулира икономическия растеж с доказателства за дългосрочна връзка. Ehinomen и Dasilva (2014) също изследват това въздействие чрез метода OLS и доказват, че отвореността на търговията има значим ефект върху нигерийската икономика. Според Sunday и Ganiyu (2015) обаче, които анализират (отново с помощта на OLS) периода между 1970 и 2012 г., либерализацията на търговията не влияе съществено върху растежа на икономиката на Нигерия.

Изследването на Ezeuchenne (2017), обхващащо периода 1985-2015 г., открива наличието на незначима зависимост между вноса и отвореността на нигерийската икономиката в дългосрочен план и на едностранна връзка между икономическия растеж и отвореността. Ajayi и Agraoye (2017) в своите проучвания за ефекта на либерализацията върху икономическия растеж на Нигерия от 1970 до 2016 г. доказват, че съществува положителна връзка между отвореността на търговията и икономическия растеж и отрицателна между икономическия растеж и валутния курс. Elijah и Musa (2019) разглеждат динамичното въздействие на отвореността на търговията върху икономическия растеж в страната между 1980 и 2016 г., използвайки ECM, а резултатите показват, че то е отрицателно както в краткосрочен, така и в дългосрочен план.

Методология

Предвид естеството на изследването са използвани данни за нигерийската икономика, за да се тества влиянието на търговската политика върху реалния брутен вътрешен продукт. Времевият ред обхваща периода 1983-2018 г. Историческите данни са от Годишния статистически бюлетин на Централната банка на Нигерия. Проучването е осъществено с помощта на експериментален дизайн, който дава възможност да се осигури както по-голяма достоверност, така и по-висока ефективност чрез едновременно събиране на различни доказателства. Този дизайн е използван за установяване и описание на връзката между анализирания променлив, а зависимостта между търговската политика и икономическия растеж е изследвана чрез техниката на ARDL.

Спецификация на модела

Емпиричният модел, подходящ за получаване на производствена функция, в който е включена икономическата политика, е формулиран с помощта на производствена функция на Коб-Дъглас. Спецификацията на модела за производствената функция на Коб-Дъглас е:

$$(1) \quad Q = AK^aL^b [A(0)E^{it}],$$

където Q е количеството произведена продукция, K – капиталът, L – трудът, а A е растежът на ефективността и производителността, който е линейно свързан с търговската и с икономическата политика като цяло.

За целите на нашето изследване обаче са направени някои малки корекции в този модел, за да може той да отговори на обхвата на проучването, както и на наличните данни. В уравнение (2) Q от уравнение (1) е заместено с икономически растеж (БВП), тъй като икономическите резултати са синоним на производството, а капиталът и другият фактор в модела на Коб-Дъглас от уравнение (1) са заменени с преки чуждестранни инвестиции и отвореност (т.е. валутен курс и доход от капитал) поради значителната роля на тези показатели върху производителността на труда, формирането на капитала и ефективността.

По такъв начин модифицираният или разширен модел е:

$$(2) \quad GDP_T = \beta_0 + \text{Break} + \beta_1 FDI_t + \beta_2 OPEN_t + \beta_3 EXCH_t + \beta_4 PCI_t + e_t,$$

където β_0 е индекс, $\beta_1 FDI_t + \beta_2 OPEN_t + \beta_3 EXCH_t + \beta_4 PCI_t$ са параметрите, а e_t е изразител на статистическата грешка.

β_0 = оценка на истинското пресичане на y или автономна променлива.

$\beta_1 \dots \dots \beta_n$ = оценка на действителните параметри на независимите променливи, т.е. FDI, EXCH, OPEN и PCI.

Променливата на брутния вътрешен продукт (GDP) е използвана, за да улови растежа и активността на икономиката. С помощта ѝ може да се определи също доколко ефективна и богата е дадена икономика, както и общото благосъстояние в нея.

Преки чуждестранни инвестиции в страната (FDI) са включени в модела, тъй като притокът на ПЧИ може да повлияе върху дългосрочния растеж на икономиката ѝ.

Отвореността (OPEN) се измерва като съотношение на сумата от общия износ и общия внос към БВП и се използва за оценка на степента на глобализация и на растеж на икономиката.

Вносът не е съставна част от модела, защото се приема, че е включен в отвореността.

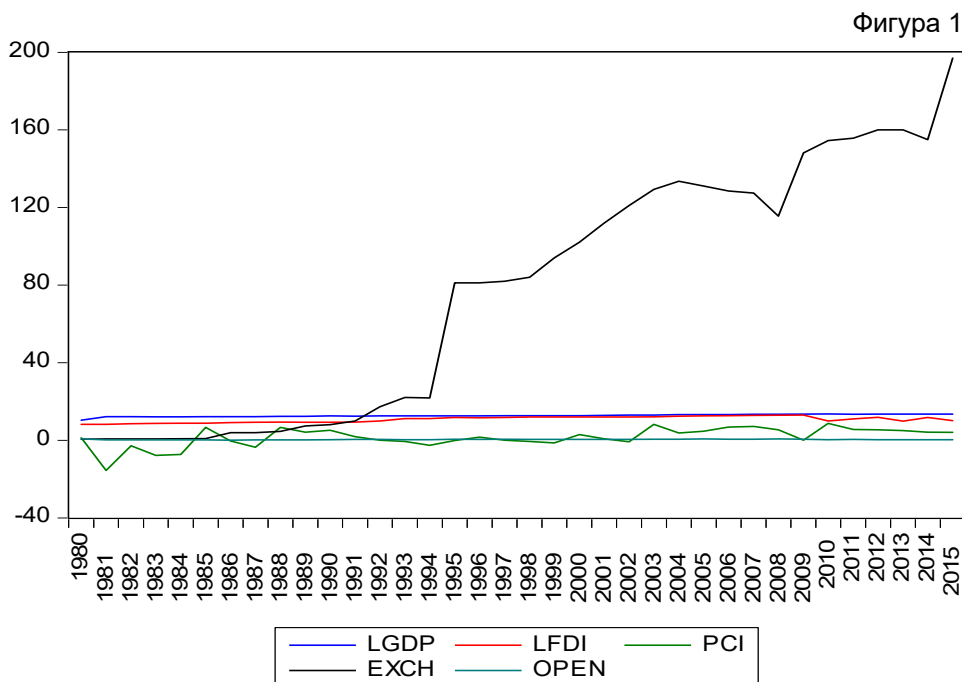
Валутният курс (EXCH) се измерва с официалния курс на наира в щатски долари, наличен в Статистическия бюлетин на Централната банка на Нигерия. Когато курсът се увеличи, настъпва девалвация на местната валута, а намаляването му води до нейното поскъпване. Това също допринася за определяне на темповете на растеж на икономиката.

Доходът на човек от населението (PCI) измерва дохода, получен на човек през определена година, и се изчислява, като общият доход на страната се раздели на общия брой на населението. Чрез този показател могат да се оценяват също и темповете на растеж в икономиката. В нашето проучване са използвани вторични данни, получени от годишните отчети на CBN и Националното статистическо бюро (NBS).

Техника за оценка. За тестване на хипотезата на изследването е приложен ARDL. Предимствата на този модел са, че дава възможност да се анализира както краткосрочното, така и дългосрочното въздействие (печалбите) на четирите посочени променливи върху икономиката. Освен това той спомага да се проучи средният медианен лаг на реакцията на ефекта, като позволява да се изчисли динамичният отговор (функция на стъпковия отговор) на икономиката спрямо четирите променливи, вкл. структурните промени.

Емпиричен анализ

Структурните промени не се случват само в един момент от изследвания период (фиг. 1). По-конкретно те се наблюдават през 1986, 1988, 2004, 2010 и 2015 г. Във връзка с това сме конструирали фиктивна променлива (Break), която приема стойност единица за тези наблюдения и нула навсякъде другаде.



Източник. Собствени изчисления чрез Eview.

От фиг. 1 се вижда, че има промяна в нивото и тенденцията на данните, които се развиват в продължение на няколко години, което изследването отчита като „иновационно развитие“.

Тест за единичен корен

Стойността на вероятността в теста за единичен коренен приема нулевата хипотеза за GDP и PCI на ниво нула и алтернативна хипотеза за FDI, EXCH и OPEN при първа разлика (вж. табл. 1). Така стигаме до заключението, че въпросните променливи имат смесен ред на интеграция, което отговаря на допусканията на ARDL.

Таблица 1

Тест за единичен корен (разширен Dickey-Fuller)

При доверително ниво 5%

Променлива	Ниво	Първа разлика	Ред на интеграция
GDP	-2,9484	-	1(0)
FDI	-3,5481	-3,5628	1(1)
OPEN	-1,9506	-3,5484	1(1)
PCI	-1,9510	-	1(0)
EXCH	-3,5442	-1,9510	1(1)

Източник. Собствени изчисления чрез Eview.

Тъй като е необходимо да се определи лаг за ARDL въз основа на информационни критерии, за да бъде изборът оптимален, изследването използва информационния критерий на Акайке (AIC) (вж. Приложението) вместо този на Шварц, тъй като сме предпочели да работим с по-голям от нужното модел, отколкото с по-малък. Избран е лаг от 1, защото при него данните са на годишна база и наблюденията са малко – изборът на твърде голям лаг би намалил наличните данни за оценка и това би могло да затрудни сериозно степента на свобода, което може да направи резултата от регресията недостоверен или твърде скромнен.

Въз основа на AIC е избран модел ARDL (1,1,1,0,1) (1 лаг за GDP, 1 лаг за FDI, 1 лаг за PCI, 1 лаг за OPEN и 0 лаг за EXCH). В рамките на модела е направена проверка за краткосрочност и дългосрочност, както и тест за динамичния отговор на GDP спрямо търговската политика. В табл. 2 е представен прогнозният ARDL (1,1,1,0,1) модел, като са отчетени структурните промени през 1986, 1988, 2004, 2010 и 2015 г. Вижда се, че GDP (-1), PCI (-1), EXCH, OPEN (-1) и константата (пазарните сили) са положително значими на ниво 1%, докато $\log$ FDI (-1), LFDI (-1), PCI, OPEN и държавният контрол, представени от Break, не са значими. ПЧИ и отвореността имат отрицателен ефект и са подложени на допълнителен тест, за да се разбере дали ефектът се проявява в краткосрочна или в дългосрочна перспектива.

Таблица 2

Оценяван индикатор ARDL (1,1,1,0,1)

Променлива: GDP
 Извадка: 1983 - 2018 (36 наблюдения)
 R^2 : 0.959000
 F-статистика: 89.36421(0.0000)
 Стандартна грешка = 0.01
 RSS: 0.250554

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	T-статистика	P-стойност
LGDP (-1)	0,359541	0,071324	5,040921	0,0000
LFDI	-0,051683	0,027364	-1888736	0,0706
LFDI (-1)	-0,046319	0,029653	-1,562013	0,1309
PCI	0,005134	0,005398	0,951032	0,3507
PCI (-1)	0,011880	0,004433	2,679844	0,0128
EXCH	0,004281	0,000645	6,636640	0,0000
OPEN	-0,054358	0,245541	-0,221382	0,8266
OPEN (-1)	0,954320	0,185342	5,148969	0,0000
Break	0,018979	0,072611	0,261379	0,7959
Константа	8,570792	0,853750	10,03906	0,0000

Източник. Собствени изчисления чрез Eview.

Проучването продължава с тест за наличието на дългосрочна връзка между променливите, така че всъщност да се потвърди, че 1 (1) са коинтегрирани. Резултатите от теста показват, че изчислената F-статистика е далеч по-голяма от критичната стойност (табл. 3). Това води до заключението, че е налице дългосрочна връзка между променливите.

Таблица 3

Резултати от ARDL F-обвързан тест

Нулева хипотеза: на всички нива липсва връзка в F-обвързания тест

Тест статистика	Стойност	Значимост	1 (0)	1 (1)
F-статистика	18.78308		асимптоматично	
1 < (D.O.F)	4	10% 5% 2.5% 1%	:n=1000 2.45 2.86 3.25 3.74	3.52 4.01 4.49 5.06
Действителен размер на извадката	32	Крайна извадка: 36		

Източник. Собствени изчисления чрез Eview.

От резултатите от дългосрочната оценка на индикаторите (табл. 4) се вижда, че натрупаният ефект от ПЧИ е отрицателен, което показва, че Нигерия не е успяла да интернализира иновациите и технологиите и че усвояващият капацитет на нигерийската икономика е нисък. Ефектите от доходите на човек от населението, отвореността, структурните промени и обменния курс са положителни. Всички променливи са статистически значими с изключение на Break. Промяната в ПЧИ с 1% намалява БВП с 15% и е статистически значима; 1% изменение в доходите увеличава БВП с 0,026%, а 1% промяна в отвореността повишава БВП с около 100% и също е статистически значима в дългосрочен план.

Таблица 4

Дългосрочна оценка на индикаторите, ARDL (1,1,1,0,1),

Зависима променлива: GDP

Извадка: 1983 - 2018 (36 наблюдения)

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	T-статистика	P-стойност
LFDI	-0,153018	0,058232	-2,627747	0,0145
PCI	0,026566	0,009788	2,714216	0,0119
EXCH	0,006684	0,000783	8,540513	0,0000
OPEN	1,405183	0,474715	0,2960058	0,0066
Break	0,029634	0,113527	0,261026	0,7962
Константа	13,382267	0,473764	128,246680	0,0000

Източник. Собствени изчисления чрез Eview.

Според резултата от прогнозния краткосрочен модел в краткосрочна перспектива въздействието на ПЧИ върху БВП е отрицателно и значимо, а ефектът от обменния курс е положителен и значителен при 1% P-стойност (вж. табл. 5).

Таблица 5

Променлива	Коефициент	Стандартна грешка	T-статистика	P-стойност
D(LFDI)	-0,051683	0,027364	-1,888736	0,0706
D(PCI)	0,005134	0,005398	0,951032	0,3507
D(EXCH)	0,004281	0,000645	6,636640	0,0000
D(OPEN)	-0,054358	0,245541	-0,221382	0,8266
D(BREAK)	0,018979	0,072611	0,261379	0,7959
ECT(-1)	-0,640459	0,071324	-8,979908	0,0000

Източник. Собствени изчисления чрез Eview.

Би могло да се предположи, че както краткосрочно, така и дългосрочно ПЧИ се отразяват негативно върху БВП, докато доходите и валутният курс имат положителен ефект в краткосрочен аспект. Въпреки това в краткосрочен план влиянието на отвореността е отрицателно, но в дългосрочна перспектива то е положително. Механизмът за коригиране на грешки (-0,64) е статистически значим при 1%. Това означава, че икономиката се връща към равновесието си със скорост от 64%, когато е налице неравновесие.

Отрицателният ефект от обменния курс върху БВП никога не надвишава положителното въздействие на други променливи, следователно кумулативният (дългосрочен) ефект ще бъде позитивен (вж. Приложението). Вижда се също, че БВП реагира положително на търговската политика не само от първоначалния момент до четвърти хоризонт, но и през целия период, въпреки че растежът на БВП се характеризира с колебания след четвърти хоризонт и ефектът замира след осми хоризонт.

*

Представеното изследване разкрива, че окончателното решение не може да бъде взето с помощта на краткосрочни оценки. Следователно препоръките по отношение на политиките трябва да се основават на дългосрочните резултати. Проучването установява, че БВП реагира отрицателно на ПЧИ както в краткосрочен, така и в дългосрочен план, докато отвореността, доходите на човек от населението и обменният курс имат положителен ефект върху растежа. В краткосрочен аспект обаче влиянието на обменния курс е негативно, което може да се дължи на променливостта на валутния курс, но в дългосрочен план този ефект изчезва поради въздействието на пазарните сили (вж. табл. 4). Отрицателната връзка между преките чуждестранни инвестиции и БВП не е изненадваща, тъй като Нигерия има слаб капацитет за усвояване. Във връзка с това разработващите и прилагащите политики трябва да приемат стабилна валутна политика и да подобрят иновациите и технологиите, за да увеличат максимално положителния ефект от либерализацията на търговията в страната.

Използвана литература:

Ajayi, E. O. & F. E. Araoye (2019). Trade Openness and Economic Growth in Nigeria. *International Journal of Economics and Financial Management*, 4(2), pp. 2545-5966.

Akmal, M. S., Q. M. Ahmad, M. Hussian & S. B. Muhammed (2007). An empirical investigation of the relationship between trade liberalization and poverty reduction: A Case for Pakistan. *The Lahore Journal of Economics*, 5(5), pp. 99-118.

Anderson, L. & R. Babula (2008). The link between openness and long-run economic growth. *United States Trade Commission Journal of International Commerce and Economics* 6(8), pp. 01-20.

Ayorinde, F. & O. Olayinka (2012). Trade liberalization and technology acquisition in the manufacturing sector: Evidence from Nigeria. *AERC Research Paper*, N117, August.

Baldwin, R. E. (2002). *Openness and growth: what's the empirical relationship?* National Bureau of Economic Research (NBER). Chicago: University of Chicago Press.

Brafu-Insaidoo, W. G. & C. K. Obeng, (2012). Import liberalization and import tariff yield in Ghana: Estimating tariff buoyancy and elasticity. *American Journal of Economics*, 2(2), pp. 20-25.

Briggs, I. N. (2007). *Nigerian mainstream trade policy into national development strategies*. ATPC work in progress: Economic Commission for Africa. UNDP, N 52.

Chaudhry, I. S., A. Malik & M. Z. Faridi (2010). Exploring the causality relationship between trade liberalization, human capital and economic growth: Empirical evidence from Pakistan. *Journal of Economics and International Finance*, 2(8), pp. 175-182.

Dimitriou, A. & G. H. Stephen (2007). *Applied Econometrics: A Modern Approach Using Eviews and Microfit* (Revised Ed.). Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Dowrick, S., & G. Jane (2004). Trade openness and growth: Who benefits? *Oxford Review of Economic Policy*, 20(1), pp. 38-56.

Echekoba, F.N., V. I. Okonkwo & P. K. Adigwe (2015). Trade liberalization and economic growth: The Nigerian experience (1971-2012). *Journal of Poverty, Investment and Development*, 14 pp. 51-72.

Edmond, C., V. Midrigan & D. Yi Xu, (2015). Competition, mark-ups, and the gains from international trade. *American Economic Review*, 105(10), pp. 3183-3221.

Edwards, S. (1998). Openness, productivity and growth: What do we really know? *Economic Journal*, 108(447), pp. 383-398. Blackwell Publishing for the Royal Economic Society.

Ehinomen, C., & D. Dasilva (2014). Impact of trade openness on the output growth in the Nigerian economy. *British Journal of Economics, Management & Trade*, 4(5), pp. 755-768.

Elijah, S. & A. B. Musa (2019). Dynamic Impact of Trade Openness on the Economic Growth in Nigeria. *International Journal of Engineering and Advanced Technology (IJEAT)*, 8(5), pp. 609-616.

Ezeuchenne, K. (2017). International Trade and Economic Growth in Nigeria. *IOSR Journal of Humanities and Social Science* 22(6), pp. 33-43.

Ferrantino, B., A. Michael, R. Babula & D. Ingersoll (1997). *The dynamic effects of trade liberalization: An empirical analysis*. Washington, DC 20436: United States International Trade Commission, Publication 3069.

Fiestas, I. (2005). *The effects of trade liberalization on growth, poverty and inequality*. CILAE Foundation.

Githanga, B. W. (2015). Trade liberalization and economic growth in Kenya. An empirical Investigation (1975-2013). Soderton University, Department of Economics. Kenya.

Grossman, G. & E. Helpman. (1991). *Innovation and growth in the world economy*. Cambridge: MIT Press.

Приложение

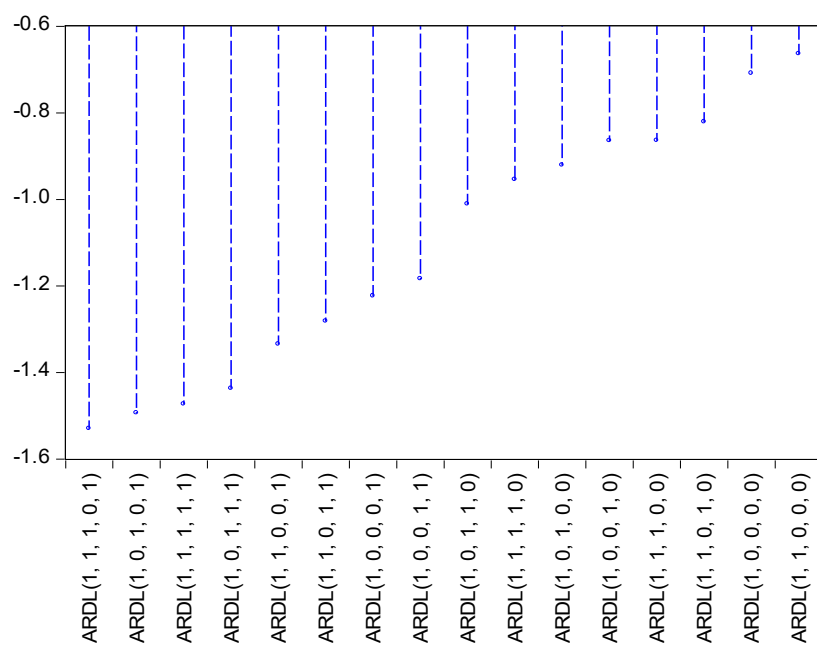
Q-статистически вероятности, коригирани към 1 динамичен регресор

Включени наблюдения: 35

Автокорелация (AC)	Частична корелация (PAC)	AC	PAC	Q-статистика	Вероятност*	
. **	. **	1	0.233	0.233	2.0683	0.150
.* .	** .	2	-0.173	-0.240	3.2383	0.198
.* .	. .	3	-0.154	-0.055	4.2031	0.240
. .	. .	4	0.013	0.033	4.2100	0.378
. **	. * .	5	0.219	0.184	6.2855	0.279
. .	.* .	6	0.006	-0.117	6.2871	0.392
.* .	. .	7	-0.153	-0.060	7.3705	0.391
.* .	. .	8	-0.106	-0.031	7.9133	0.442

*Вероятностите може да не са валидни при тази спецификация на уравнението.

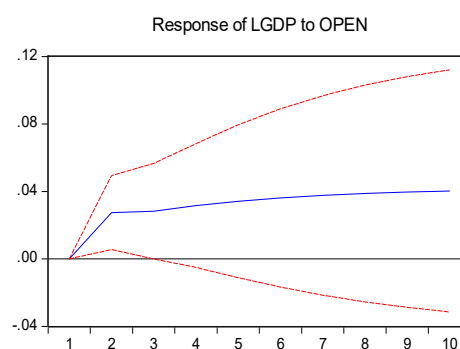
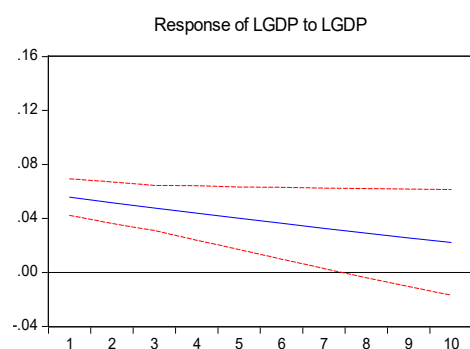
Информационен критерий на Акайке



Функция на импулсен отговор (IRF)

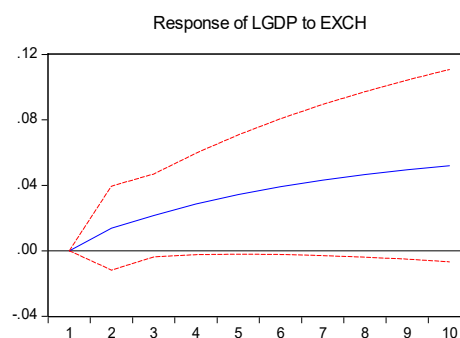
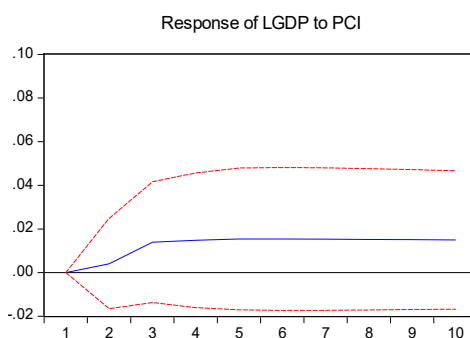
Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.

Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.

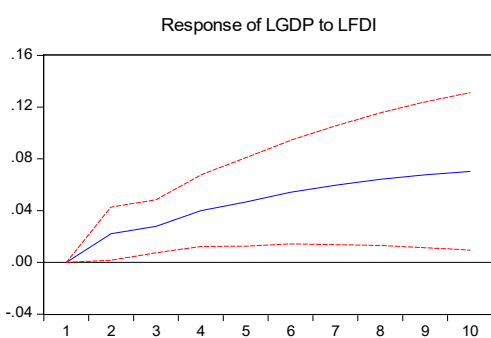


Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.

Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.



Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.



15.05.2020 г.

TRADE POLICY AND ECONOMIC GROWTH IN NIGERIA

This study examines the effect of trade policy on Nigeria's economic growth and uses annual data spanning from 1983 to 2018. The Augmented Dickey-Fuller test revealed that the variables employed have a mixed order of integration ($i(0)$, $i(1)$). Thereafter, an Autoregressive Distributed Lag (ARDL) technique was employed because it suits the outcome of the pre-estimation test. A cointegration test among the variables was conducted using the ARDL bound test technique. The ARDL estimates showed that the adjusted trade ratio and the price-based variables have a positive impact on the GDP in both the short and the long run. The impulse response function for the estimated ARDL model was computed in order to confirm the accuracy of the Bound testing result. Interestingly, the findings remained robust when the potential effect of the trade policy was accounted for using the impulse response function (IRF) (see the Appendix). The IRF showed dynamically that the GDP responded positively to the trade policy at a higher horizon contrary to the short run estimate, thereby giving more credibility to the result of the ARDL which was being transformed by the IRF. The dynamic responses made it possible to find out that the GDP responded positively and negatively to trade policy, but that the accumulated (long run) effect was positive. The conclusion was reached that in Nigeria the adjusted trade ratio was procyclical while the price-based mechanism was countercyclical throughout the scope of study. The suggestion was made that the policy makers should adopt policies that can promote international trade and innovations, and can shut out any form of black market premium that may cause distortions.

***Keywords:** trade policy; economic growth; ARDL; IRF; Nigerian economy*

JEL: A01; M27; A82

Trade policy is often considered as an essential step for promoting economic growth in the global economy. Despite the fact that the impact of trade policy on economic growth has not been satisfactorily determined, it has been claimed that trade is an important engine of growth for countries at different circles of development, because it contributes to a more efficient allocation of resources and transmission of growth from one part of the country, continent, or world to another (Thirlwall, 2002). Githanga (2015) is of the view that trade liberalization permits the inflow of goods, labour, technology, ideas, investment and human capital from one country to another.

Theoretically, the impact of trade on economic growth is that the country becomes more efficient and comparatively more productive by focusing on the production of goods that have a comparative advantage. Trade gives room for countries to export goods that are produced from the resources of which there is a

* Federal Polytechnic Offa, School of Management and Social Sciences, Department of Banking and Finance, Kwara State, Nigeria, ayzne01@gmail.com (corresponding author).

** Federal Polytechnic Offa, School of Management and Social Sciences, Department of Banking and Finance, Kwara State, Nigeria.

*** Federal Polytechnic Offa School of Management and Social Sciences, Department of Banking and Finance, Kwara State, Nigeria.

surplus domestically, and to import goods that cannot be efficiently produced from domestic resources because of their scarcity. International trade also permits countries to concentrate and specialize in producing selected ranges of goods and services that give them greater efficiencies of large-scale production. Krugman (2011) opines that the world is efficient and richer because international trade permits countries to specialize in the production of goods or services that give those countries comparative advantages and thus help them reap the gains from external economies. International trade encourages market integration, which in turn makes it possible to offer consumers a variety of goods or services at cheaper prices. Trade can occur as a result of increasing returns or economies of scale.

Trade liberalization as an economic policy refers to every attempt that aims at reducing or removing restrictions on international trade. This may include but is not limited to the reduction or removal of tariffs, the abolition or enlargement of import quotas, the abolition of multiple exchange rates and the removal of requirements for administrative permits for imports or allocations of foreign exchange. Trade liberalization (openness) promotes foreign direct investment, technology transfer, the transfer of goods and services, and the transfer of capital among the countries of the world. No doubt that participation in global markets provides a wide range of opportunities for financing investments. Krugman (2011) states that countries engage in international trade for two cogent reasons, and each of the reasons contributes to their gains from trade. Firstly, countries trade because they are different in so many ways. Therefore, countries, like individuals, can gain from their differences by reaching a consensus in which each country engages in such activity that the said country can do comparatively well. Secondly, countries engage in trade in order to achieve economies of scale in production.

Anderson and Babula (2008) postulate that economic theory distinguishes between two sources of gross domestic product (GDP)-per-capita growth: capital accumulation (physical and human) and productivity growth. However, openness may affect both of them. Firstly, openness to international flows of capital may speed up the rate at which physical capital and human capital are accumulated domestically (at least temporarily). Secondly, openness may increase productivity growth through faster technological breakthrough. In Nigeria, the industrial sector growth of the 1970s was the result of a policy of import substitution (Ayorinde and Olayinka, 2012). The policy impacted export partly, because the domestic currency was overvalued and the return on investments was low due to the preferential credit policies. The essence of trade policy in any country is to stimulate production, improve efficiency and help to minimize the cost of production, which would in turn increase international confidence in the market mechanism of the economy.

Without any exception, the Nigerian economy considers trade as an engine for growth because trade creates jobs, expands markets, facilitates competition, disseminates knowledge and raises the income of individuals and the government (WTO, 2005; Briggs, 2007). The immense benefits from trade have been a principal factor that has motivated the Nigerian government to engage in trade over the past

decades. The effect of trade liberalization on growth has become a much debated and controversial issue. Grossman and Helpman (1991) argue that countries stand to benefit from the spillover effect generated by investments in knowledge and technology from their trade partners, but they may also suffer a setback due to their lack of ability to appropriate all of the benefits from their own investments. It is the view of the experts that participation in international markets provides opportunities for financing investments in all forms of capital, including knowledge capital.

Edmond, Midrigan and Yi Xu (2015) observe that trade improves the extent of competition among producers in the market. In their view, they argue that if domestic and foreign producers produce similar goods or render similar services within a given sector, then trade liberalization exposes them to stiff head-to-head competition that reduces market power vis a vis reducing mark-ups and mark-up dispersion. Thus, the unclear nature of the exact relationship between trade policy and economic growth propels the present study.

The expected impact of trade policy on economic growth in Nigeria is constrained by some diminishing factors which constitute the major problems of international trade. One of the constraints that have an impact on trade internationally are the fiscal and monetary policies put in place by the regulatory authorities. Most of the time, the policies are ineffective, counter-productive and the investments made are not viable or amount to a waste of resources. Participants in international trade are expected to benefit from lower prices, variety of products and so on. Firms and businesses that participate in international trade are faced with the challenge of competing with the world's best practices. This in turn helps them to achieve higher productivity because by learning from the best in their industry they are able to create new products and processes, however, the case in Nigeria is the exact opposite. Global trade has left the industries in Nigeria in a comatose state, as most domestic infant industries are negatively affected due to the consumers' preference for the foreign product rather than of the one produced locally (Echekoba, Okonkwo & Adigwe, 2015).

More so, hoarding and secrecy present another major challenge. The essence of trade liberalization is to open up economies in order for the participating countries to learn from one another and improve product quality and output, yet most developed countries are not ready to expose their methods of production and their technologies simply for the fear of being dominated by other countries. Another major challenge to international trade in Nigeria is that most of the countries that are trade partners to Nigeria hoard important commodities and resources which are needed in Nigeria, while simultaneously they get everything they need from Nigeria (Echekoba et al., 2015). This therefore is an indication that trade is not liberalized in action but only in words. Nigeria, as one of the developing countries in the world, has learned close to nothing when it comes to improving the ways of doing things, and developing countries like Nigeria appeared to simply be dumping grounds for foreign goods.

Aside from the aforementioned, the multiple exchange rates present a big challenge in Nigeria, where the official exchange rate by the Central Bank of

Nigeria (CBN) and the black market (parallel market) rate by the Bureau De Change exist side by side, which discourages foreign trade and investment into the country. This existence of multiple exchange rates obviously has an adverse effect on Nigeria economic growth. Unless all the above mentioned challenges are addressed, trade liberalization may not strengthen economic growth in Nigeria.

There are numerous studies on trade policy and economic growth nexus in Nigeria: Nwafor, Ogujiuba and Adeola (2006), Yahya, Dantama and Abdullahi (2013), Olaifa, Subair and Biala (2013), Ehinomen and Dasilva (2014), Sunday and Ganiyu (2015), Ezeuchenne (2017), Ajayi and Araoye (2017), and Elijah and Musa (2019). Many of these studies, if not all of them, report on the presence of a positive correlation between import, export and economic growth. These researchers claim that the major concern is that the adoption of an import-export ratio as a measure of openness is atheoretical because these variables have no link with the theory. Other scholars argue that the choice of trade ratio as a measure of openness is due to the availability of data. However, the result of their studies cannot be relied upon without qualification because their works suffer from methodological lapses. Few of the researchers argue that the import and export ratio do not consider trade policy lag and that the trade ratio can be easily affected by the business circle or fluctuations in it.

The studies by Nwafor, Ogujiuba and Adeola (2006), Yahya, Dantama and Abdullahi (2013), Olaifa, Subair and Biala (2013), Ehinomen and Dasilva (2014), and Sunday and Ganiyu (2015) are deficient in the area of modelling. For instance, all the authors mentioned above used OLS, ARDL and VECM without any justification from a pre estimation test and also failed to report on the dynamics of the relationship between trade policy and economic growth.

The present study makes progress in several areas. Firstly, the study takes into account the effect of the structural break on the study of trade policy and economic growth in Nigeria and adopts an ARDL because of its suitability for 1(0) and 1(1) order of integration after all the necessary pre-estimation tests, and its capability to test for hidden long run relationships. Furthermore, it performs better when the sample is small, which is appealing to the researchers.

Lastly, the present study is of the view that it would be unfair to continue to argue that including a theoretical measure such as an import – export ratio is difficult to justify in the presence of a large body of trade theory without empirically justifying such claims.

Based on this, the present study examines the effect of free trade on economic growth using time series data that spans from 1983 to 2018. This period was chosen because it makes it possible to capture the effect trade policy has had on the economy both before and after (1986) the trade policy reform in Nigeria.

Literature review

Ogunrinola (2013) defines trade as the exchange or buying and selling of goods and services, while foreign trade can be defined as commercial transactions (in goods and/or services) across international frontiers or boundaries. Trade liberalization, according to Githanga (2015), is the removal or reduction of restrictions

or barriers on the exchange of goods and services between nations. This includes the removal or reduction of both tariff and non-tariff obstacles. International trade allows the international flow of goods and services, labour and human capital from one part of the country to another through immigration. There are also flows of technology, ideas and investment. The effect of trade on productivity is that a country becomes more productive when it is able to produce the things it is good at producing and sells them to other countries in return for other things. Trade policy implies export promotion and import policy reform.

Growth, on the other hand, is defined as an increase in the output that a country produces over a period of time. This is usually denoted by the gross domestic product (GDP). The GDP is the total monetary value of all the finished goods and services produced within a country over a given period of time (Echekoba et al, 2015). It is noteworthy that GDP is usually calculated on an annual basis, but it can be calculated on a quarterly basis as well. The GDP includes all private and public consumption, government outlays, investments and exports minus the imports that occur within a defined territory. Economic growth is the increase in the inflation-adjusted market value of the goods and services produced by an economy over time. A growth in GDP entails growth in the economy.

Many theoretical models and theories have been developed and support the fact that international trade and openness in any economy enhances its growth. Trade policy can be traced back to mercantilism, the classical economists (the theory of absolute advantage by Adam Smith (1776) and the comparative cost advantage theory by David Ricardo) and the Heckscher-Ohlin trade theories. The theories on economic growth include the Harrod-Domar model, the Solow model, and the New Endogenous Growth Model (NEGM).

The theoretical framework in this study is based on the Harrod-Domar theory and the New Endogenous Growth Model. The theories explain that trade policy leads to economic growth through various channels. Trade liberalization increases capital inflow, which in turn takes several forms such as foreign direct investment (FDI). Capital inflow increases the investment level in the economy which leads to more production, more output and increases the market size. Further increase in the production process will cause an increase in the employment level, which will in turn reduce poverty.

Empirically, the impact of trade liberalization has been researched into globally with mixed results. In the work of Rodriguez and Rodrik (1999) on trade policy and economic growth, which uses cross-national evidence from different authors, it is observed that both a positive and a negative relationship exist between trade policy and economic growth. In a study conducted by Chaudhry, Malik and Faridi in 2010, which uses co-integration and Granger causality techniques and time series data for the period of 1972-2007, it was found out that trade openness and human capital are crucial for Pakistan's long-term economic growth and development.

Another study by Brafu-Insaidoo and Obeng (2012), which focused on import liberalization and import tariff yield in Ghana for the pre-reform (1965 to 1982) and

post-reform (1983 to 2007) periods using regression analysis, found that import liberalization has improved tariff revenue yield and efficiency in Ghana's import tax system. In a study conducted by Edwards (1998) on the relationship between openness and total factor productivity growth using comparative data for 93 countries (developed and developing) it was found that countries that are more open have indeed experienced faster productivity growth in their economy.

Sakyi (2011) conducted a study on trade openness, inflow of foreign aid and economic growth in the post-liberalization period in Ghana which uses Autoregressive Distributed Lag (ARDL). The study reports that the effect is positive and statistically significant in both the short-run and the long run, although it is reduced by their interaction. Dantama and Abdullahi (2013) investigated the link between trade liberalization and economic growth in Sub-Saharan Africa using panel data from the period 1970-2010. A pooled ordinary least squares (OLS) method was used for their analysis. The study discovered that trade liberalization and FDI have a significant positive effect on economic growth and that financial development and inflation have a significant negative effect on economic growth, while population growth has no significant impact on the economic growth of Sub-Saharan Africa.

Similarly, Olaifa, Subair and Biala (2013) estimated the effects of trade liberalization on economic growth by adopting the OLS technique for a time series data for the 1970-2012 period, and the results from the study revealed that liberalization supports economic growth in Nigeria with evidence of a long-term relationship. Ehinomen and Dasilva (2014) investigated the impact of trade openness on economic growth in Nigeria using the OLS method and the results revealed that trade openness has a significant effect on the Nigerian economy. Sunday and Ganiyu (2015) assessed the impact of trade liberalization on Nigeria's economic growth between 1970 and 2012 using the OLS method, and the results revealed that trade liberalization does not affect the growth of the Nigerian economy significantly.

A study by Ezeuchenne (2017) on the impact of international trade on Nigeria's economic growth for the period from 1985 to 2015 revealed that there is an insignificant relationship between imports and openness of the economy in the long run and that there is an unidirectional relationship between economic growth and openness. Ajayi and Araoye (2017), in their research on the effect of openness on the economic growth of Nigeria from 1970 to 2016, found out that there is a positive relationship between trade openness and economic growth and a negative relationship between economic growth and the exchange rate.

Elijah and Musa (2019) investigated the dynamic impact of trade openness on economic growth in Nigeria between 1980 and 2016 using the ECM, and the results show that trade openness has a negative impact on economic growth in both the short and long run.

Methodology

Given the nature of the present study, the authors have sourced for data on the Nigerian economy in order to test the impact of trade policy on the real GDP.

The data series cover the period 1983-2018. These historical data were obtained from the central bank of Nigeria's annual statistical bulletin. The study makes use of experimental design which helps to provide both greater certainty and greater efficiency by making possible the simultaneous gathering of various lines of evidence. Thus, the experimental research design is used to establish and describe the relationship between the study variables while the ARDL is used to investigate the relationship between trade policy and economic growth.

Model specification

An empirical model suitable for the derivation of output or production function in which economic policy is included is formulated using a Cobb Douglass production function. The model specification for the Cobb Douglass production function is:

$$(1) \quad Q = AK^aL^b [A(0)E^{it}],$$

where Q is the output, K is the capital, L is labour, and A is the efficiency and productivity growth which is linearly related to trade policy and economic policy in general.

However, for the purposes of the present study, some slight adjustments were incorporated into this model to better suit the scope which this study covers, as well as the availability of data. The Q in equation (1) is substituted with economic growth (GDP) in equation (2) because economic performance is synonymous with output, while the capital and the other factor in the Cobb Douglass model in equation (1) is substituted with foreign direct investment, openness, exchange rate and per-capita income in equation (2) because of the significant role of FDI, exchange rate and per-capita income in labour productivity, capital formation and efficiency.

Thus, the modified or expanded model for this study is specified, as follows:

$$(2) \quad GDP_T = \beta_0 + \text{Break} + \beta_1 FDI_t + \beta_2 OPEN_t + \beta_3 EXCH_t + \beta_4 PCI_t + e_t,$$

where: β_0 is an intercept, $\beta_1 FDI_t + \beta_2 OPEN_t + \beta_3 EXCH_t + \beta_4 PCI_t$ are parameters, while e_t is an error term;

β_0 = estimate of the true y intercept or autonomous variable;

$\beta_1 \dots \dots \beta_n$ = estimate of the true parameters of the independent variable i.e. FDI, EXCH, OPEN and PCI.

The GDP variable is included in order to capture the growth and activity of the economy. This also helps to determine how well an economy is performing, how rich an economy is, as well as the condition of general well-being in an economy.

FDI in the country is included in the model since the contribution of foreign direct investments to an economy may affect its long term growth.

Openness (OPEN) is measured as the ratio of the sum of the total export and the total imports to the GDP. This is used to measure the degree of globalization within the economy and the extent of a country's growth.

Import is removed from the equation, because it is believed to have been incorporated into the openness parameter.

The exchange rate (EXCH) is measured by the official NGN to USD exchange rate available in the Central Bank of Nigeria's Statistical Bulletin. When this number

increases, a depreciation in the local currency occurs, while when it decreases, a rise in the local currency can be observed. This also helps in determining the growth rate of an economy.

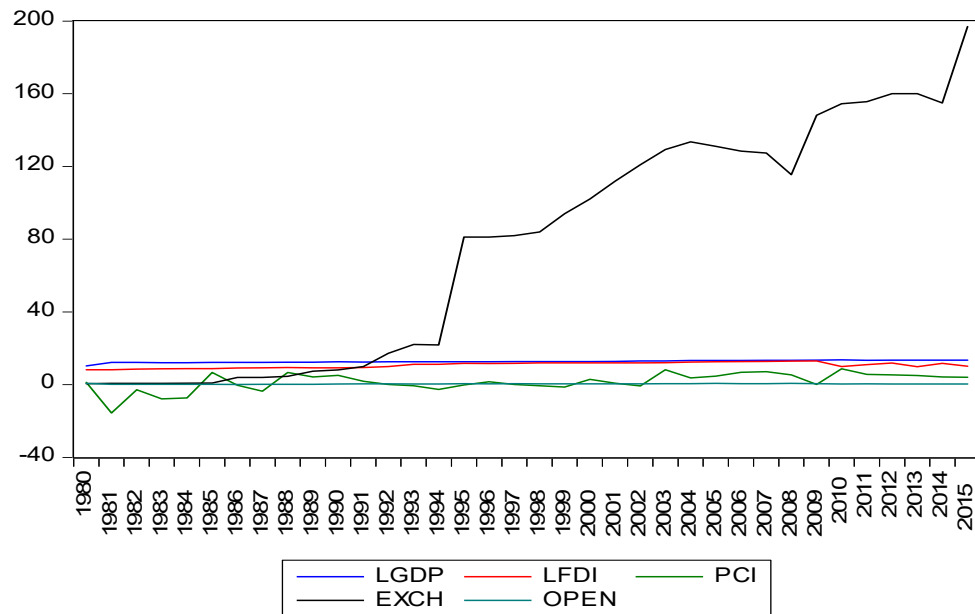
The per-capita income is used to measure the income earned per person in a given country in a specific year. This is calculated by dividing the country's total income by its total population. It is also used to measure the growth rate in an economy. The data used for this study are secondary data obtained from the CBN's Statistical Bulletin and the National Bureau of Statistics (NBS)' annual reports.

Estimation technique. The ARDL technique is used in order to test the hypothesis presented in this study. The advantages of this model are that it will make it possible to investigate both the short and long run (gains) impact of the four variables on the economy. It will also help to investigate the mean-median lag of response to effect and it will give room for the computation of the dynamic response (step response function) of the economy of the four variables including the structural break.

Empirical Analysis

The structural break does not occur at just a single point in time (see Figure 1). Particularly, structural breaks could be observed in 1986, 1988, 2004, 2010 and 2015.

Figure 1



Source. Authors' computation using Eview.

The researchers therefore constructed a dummy variable (Break) that takes the value of one for these observations and is represented by a zero everywhere else. It was observed that there was a change in the level and trend of the data, which evolved over the course of several years, and which the study referred to as the “innovational outlier”.

Unit root test

Table 1 shows that the probability value for the unit root test accepts the null hypothesis for GDP and PCI at level and the alternative hypothesis for FDI, exchange rate and openness at first difference. Hence, the study concludes that the variables in question have mixed order of integration and this suits the assumption of the ARDL.

Table 1

Unit Root Test (Augmented Dickey Fuller)

At 5% significance level

Variable	Levels	First Difference	Order of Integration
GDP	-2.9484	-	1(0)
FDI	-3.5481	-3.5628	1(1)
OPEN	-1.9506	-3.5484	1(1)
PCI	-1.9510	-	1(0)
EXCH	-3.5442	-1.9510	1(1)

Source. Authors' computation using Eview.

Since it is necessary to select a lag for the ARDL based on the information criteria, the study uses Akaike information criteria (AIC) (see the Appendix) to select the optimal lag instead of using Schwarz information criteria because it is better to have an over-fitted model than an under-fitted one. A lag of 1 is selected, because it is a yearly data, the observation is small and the selection of too much lag will reduce the available data for estimation, and this will in turn severely hamper the degree of freedom which can make the regression result spurious or shaky.

The ARDL (1,1,1,0,1) model (1 lag for log GDP, 1 lag for log FDI, 1 lag for PCI, 1 lag for openness and 0 lag for exchange rate) is selected based on the AIC. From the model, the researchers computed the long-run and short-run tests, as well as the dynamic response of the GDP to the trade policy. Table 2 shows that in the estimated ARDL (1,1,1,0,1) model the researchers accounted for the structural breaks in the years 1986, 1988, 2004, 2010, and 2015. It can be seen that GDP (-1), PCI (-1), EXCH, OPEN (-1) and constant (market forces) are positively significant at a 1% level while log FDI (-1), LFDI (-1), PCI, openness and government control represented by Break are not significant. Foreign direct investment and openness have a negative effect and will be subjected to further tests in order to see whether the effect occurs in the short or the long term.

Table 2

ARDL (1,1,1,0,1) estimated parameter Dependent Variable: GDP

Adjusted Sample: 1983 - 2018 (36) observations

R² - adjusted: 0.959000

F-stat: 89.36421(0.0000)

S.E= 0.01

RSS: 0.250554

Variable	Coefficient	Standard error	T-stat	P-value
LGDP (-1)	0.359541	0.071324	5.040921	0.0000
LFDI	-0.051683	0.027364	-1888736	0.0706
LFDI (-1)	-0.046319	0.029653	-1.562013	0.1309
PCI	0.005134	0.005398	0.951032	0.3507
PCI (-1)	0.011880	0.004433	2.679844	0.0128
EXCH	0.004281	0.000645	6.636640	0.0000
OPEN	-0.054358	0.245541	-0.221382	0.8266
OPEN (-1)	0.954320	0.185342	5.148969	0.0000
Break	0.018979	0.072611	0.261379	0.7959
Constant	8.570792	0.853750	10.03906	0.0000

Source. Authors' computation using Eview.

The study then proceeds to test for the presence of a long-run relationship between the variables in order to actually confirm that 1 (1) are cointegrated. Table 3 shows the bound test result. The calculated F-stat is far greater than the critical values. It is therefore concluded that the long relationship between the variables is valid.

Table 3

ARDL F-bound test result Null Hypothesis: No level relationship
F-bound test

Test stat	Value	Significance	1 (0)	1 (1)
F-stat	18.78308		Asymptotic	
1 < (D.O.F)	4		n=1000	
		10%	2.45	3.52
		5%	2.86	4.01
		2.5%	3.25	4.49
		1%	3.74	5.06
Actual sample size	32			
		Finite sample: 36		

Source. Authors' computation using Eview.

Table 4 shows the estimated long-run parameter. The result shows that the accumulated effect of FDI is negative, which points to the fact that Nigeria has failed to internalize innovation and technology and that the Nigerian economy's absorptive capacity is poor. The effect of PCI, openness, structural changes and exchange rate are positive. All the variables are statistically significant except for the Break. A 1% change in FDI reduces the GDP by 15% and is statistically significant; a 1% change in PCI increases the GDP by 0.026% and a 1% change in openness increases the GDP by about 100% and is also statistically significant in the long run.

Table 4

Long-run parameter estimation ARDL (1,1,1,0,1)

Dependent variable: GDP Adjusted sample: 1983 – 2018(36)

Variable	Coefficient	Standard error	T-stat	P-value
LFDI	-0.153018	0.058232	-2.627747	0.0145
PCI	0.026566	0.009788	2.714216	0.0119
EXCH	0.006684	0.000783	8.540513	0.0000
OPEN	1.405183	0.474715	0.2960058	0.0066
Break	0.029634	0.113527	0.261026	0.7962
Constant	13.382267	0.473764	128.246680	0.0000

Source. Authors' computation using Eview.

Table 5 shows the estimated short run model. The result shows that the instantaneous effect of FDI on the GDP is negative and significant. The instantaneous effect of the exchange rate is positive and significant at a 1% P-value.

Interestingly, one will be convinced that FDI impacted the GDP negatively in both the short and the long run, while the PCI and the exchange rate have a positive effect in the short run. However, openness has a negative effect in the short run but its effect is positive in the long run. The error correction mechanism (-0.64) is statistically significant at 1%. This implies that the economy will gradually revert back to its equilibrium at a speed of 64% whenever there is disequilibrium.

Table 5

Variable	Coefficient	Standard error	T-statistics	P-value
D(LFDI)	-0.051683	0.027364	-1.888736	0.0706
D(PCI)	0.005134	0.005398	0.951032	0.3507
D(EXCH)	0.004281	0.000645	6.636640	0.0000
D(OPEN)	-0.054358	0.245541	-0.221382	0.8266
D(BREAK)	0.018979	0.072611	0.261379	0.7959
ECT(-1)	-0.640459	0.071324	-8.979908	0.0000

Source. Authors' computation using Eview.

In graph A in the Appendix, it can be seen that the negative effect of the exchange rate on the GDP never outweighs the positive effect of other variables, hence the cumulative (long-run) effect will be positive. Also, figure A shows that the GDP responds positively to the trade policy starting from the initial horizon up until the forth horizon and the response is positive throughout the period although the GDP growth is characterized by fluctuation after the forth horizon and the effect dies off in the eight horizon.

Conclusion

This study reveals that a conclusive decision cannot be made using the short-run estimates. Policy recommendations should therefore be based on the long-run results. The study found that the GDP responded negatively to the FDI both in the short run and the long run, while openness, PCI and exchange rate have a positive effect on growth. The effect of the exchange rate was negative in the short run which may be due to exchange rate volatility, however, in the long run it appears to have disappeared due to the market forces at play (see Table 4). The negative correlation between FDI and GDP is not surprising because the country has poor absorptive capacities. Therefore, the policy maker should adopt a sound foreign exchange policy and improve on innovation and technology in order to maximize on the positive effect of trade liberalization in Nigeria.

References

- Ajayi, E. O. & F. E. Araoye (2019). Trade Openness and Economic Growth in Nigeria. *International Journal of Economics and Financial Management*, 4(2), pp. 2545-5966.
- Akmal, M. S., Q. M. Ahmad, M. Hussian & S. B. Muhammed (2007). An empirical investigation of the relationship between trade liberalization and poverty reduction: A Case for Pakistan. *The Lahore Journal of Economics*, 5(5), pp. 99-118.
- Anderson, L. & R. Babula (2008). The link between openness and long-run economic growth. *United States Trade Commission Journal of International Commerce and Economics* 6(8), pp. 01-20.
- Ayorinde, F. & O. Olayinka (August 2012). Trade liberalization and technology acquisition in the manufacturing sector: Evidence from Nigeria. *AERC Research Paper*, N117.
- Baldwin, R. E. (2002). *Openness and growth: what's the empirical relationship?* National Bureau of Economic Research (NBER). Chicago: University of Chicago Press.
- Brafu-Insaidoo, W. G. & C. K. Obeng, (2012). Import liberalization and import tariff yield in Ghana: Estimating tariff buoyancy and elasticity. *American Journal of Economics*, 2(2), pp. 20-25.

Briggs, I. N. (2007). *Nigerian mainstream trade policy into national development strategies*. ATPC work in progress: Economic Commission for Africa. UNDP, N 52.

Chaudhry, I. S., A. Malik & M. Z. Faridi (2010). Exploring the causality relationship between trade liberalization, human capital and economic growth: Empirical evidence from Pakistan. *Journal of Economics and International Finance*, 2(8), pp. 175-182.

Dimitriou, A. & G. H. Stephen (2007). *Applied Econometrics: A Modern Approach Using Eviews and Microfit* (Revised Edition). Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Dowrick, S., & G. Jane (2004). Trade openness and growth: Who benefits? *Oxford Review of Economic Policy*, 20(1), pp. 38-56.

Echekoba, F.N., V. I. Okonkwo & P. K. Adigwe (2015). Trade liberalization and economic growth: The Nigerian experience (1971-2012). *Journal of Poverty, Investment and Development*, 14 pp. 51-72.

Edmond, C., V. Midrigan & D. Yi Xu, (2015). Competition, mark-ups, and the gains from international trade. *American Economic Review*, 105(10), pp. 3183-3221.

Edwards, S. (1998). Openness, productivity and growth: What do we really know? *Economic Journal*, 108 (447), pp. 383-398. Blackwell Publishing for the Royal Economic Society.

Ehinomen, C., & D. Dasilva (2014). Impact of trade openness on the output growth in the Nigerian economy. *British Journal of Economics, Management & Trade*, 4(5), pp. 755-768.

Elijah, S. & A. B. Musa (2019). Dynamic Impact of Trade Openness on the Economic Growth in Nigeria. *International Journal of Engineering and Advanced Technology (IJEAT)*, 8(5), pp. 609-616.

Ezeuchenne, K. (2017). International Trade and Economic Growth in Nigeria. *IOSR Journal of Humanities and Social Science* 22(6), pp. 33-43.

Ferrantino, B., A. Michael, R. Babula & D. Ingersoll (1997). *The dynamic effects of trade liberalization: An empirical analysis*. Washington, DC 20436: United States International Trade Commission, Publication 3069.

Fiestas, I. (2005). *The effects of trade liberalization on growth, poverty and inequality*. CILAE Foundation.

Githanga, B. W. (2015). *Trade liberalization and economic growth in Kenya. An empirical Investigation (1975-2013)*. Soderton University, Department of Economics. Kenya.

Grossman, G. & E. Helpman. (1991). *Innovation and growth in the world economy*. Cambridge: MIT Press.

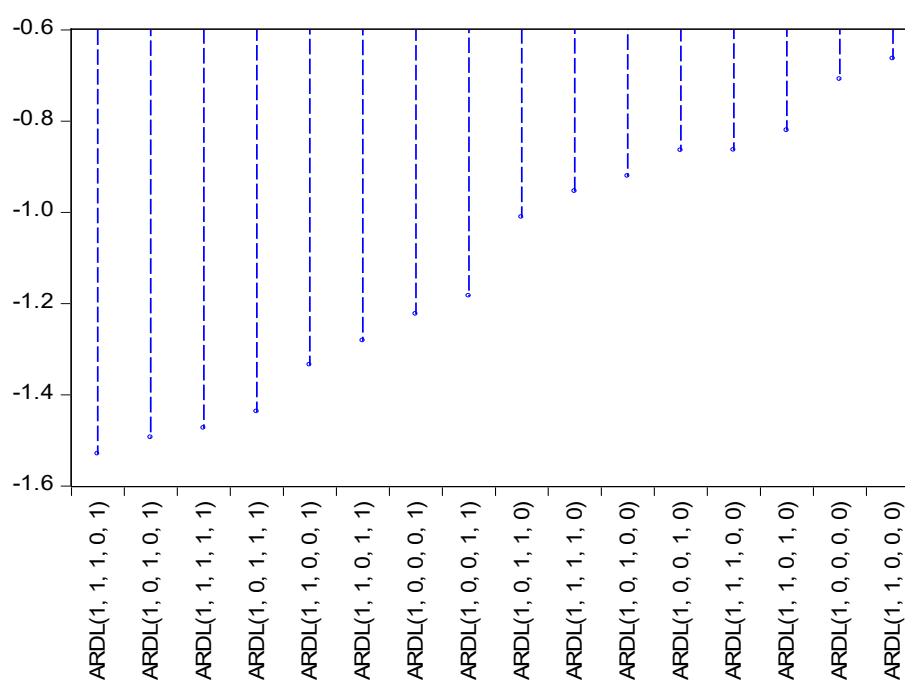
Q-statistic probabilities adjusted for 1 dynamic regressor

Included observations: 35

Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob*
. **	. **	1	0.233	0.233	2.0683	0.150
. * .	. ** .	2	-0.173	-0.240	3.2383	0.198
. * .	. .	3	-0.154	-0.055	4.2031	0.240
. .	. .	4	0.013	0.033	4.2100	0.378
. **	. *	5	0.219	0.184	6.2855	0.279
. .	. * .	6	0.006	-0.117	6.2871	0.392
. * .	. .	7	-0.153	-0.060	7.3705	0.391
. * .	. .	8	-0.106	-0.031	7.9133	0.442

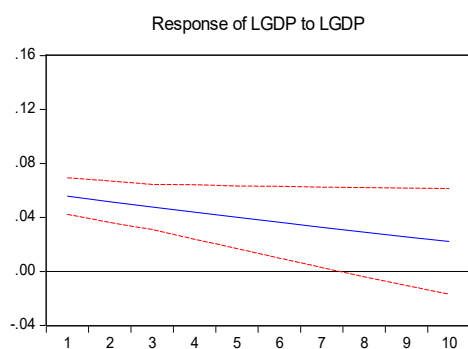
*Probabilities may not be valid for this equation specification.

Akaike Information Criteria

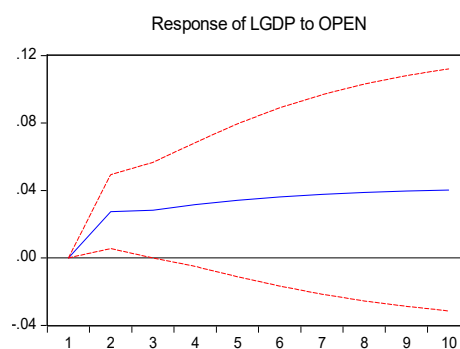


Impulse response function (IRF)

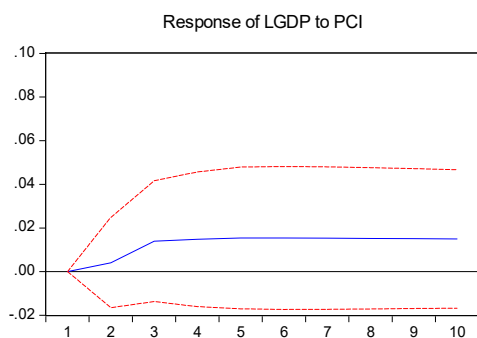
Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.



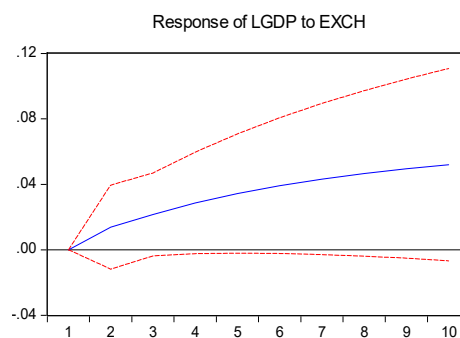
Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.



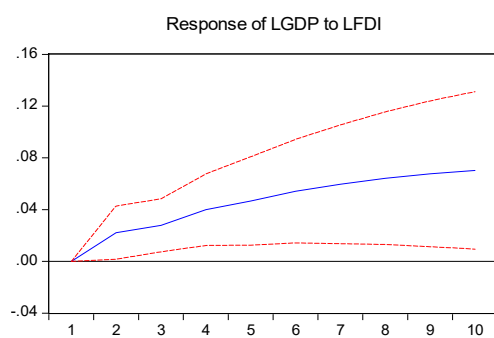
Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.



Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.



Response to Cholesky One S.D. Innovations ± 2 S.E.



15.05.2020

Проф. д.ик.н. Пано Лулански*

ОЗАГЛАВЯВАНЕТО НА ДИСЕРТАЦИОНЕН ТРУД: КОЛКО МНОГО ВЪПРОСИТЕЛНИ...

Обсъден е заглавният строеж на дисертационния труд и стъпките за неговото осъществяване и анализ. Последователно са разгледани основното в заглавието и онадсловяването на дисертационна разработка и особеностите в озаглавяването на текста. Направен е аналитичен преглед на заглавия на защитени дисертации по стопански науки и алгоритъм за разпознаване на надсловния строеж на дисертация. Материалът може да бъде полезен за докторанти по стопански науки, научни ръководители, студенти и всички, които се интересуват от стопанска титрология.¹

JEL: A29; B41; Y40

Ключови думи: титрология; заглавно изречение; дисертационно заглавие; надсловен строеж

Първата оценка, която се прави от екзаминаторите на всеки дисертационен труд, е на *съответствието между замисъла на неговото заглавие² и действителността*: актуалност и значимост на изследването; избор на *заглавие*, което представя основната нишка в авторовата идея; конструиране на елементите на този надслов (обект, предмет и предикат/предикати); съответствие между него и текста на дисертацията и др.

През последните 40-50 години въпросите за управлението на онадсловяването (озаглавяването) на текст се разработват активно, което хвърля теоретична и практическа светлина върху редица неизяснени до момента техни аспекти. В този смисъл, като се изхожда от основното в теорията и практиката на заглавието³, се търсят особеностите на *общия титрологичен синтез* за дисертационни разработки с ясна ориентация към стопанските науки.

* Institute2007@dbv.bg

¹ Prof. Pano Loulanski, Dr. Ec. Scs. HOW TO TITLE A DISSERTATION: SO MANY QUESTIONS... *Summary:* The title construction of a dissertation and the steps for its implementation and analysis are discussed. The main elements and peculiarities that come into play when choosing the title of the dissertation and the titles of its subsections are successively analysed. An analytical review is made of the titles of defended dissertations in the field of economic sciences and an algorithm for recognizing the title structure of a dissertation is created. The findings can be useful for PhD students of economics, academic supervisors, students and anyone interested in the study of titles in the field of economic science. *Keywords:* titrologie; title sentence; dissertation title; title construction.

³ Заглавието е резултат, а озаглавяването е процесът за постигането на тази последица. Тук е разгледан *изборът на заглавие на дисертационен труд, а не онадсловяването на негови съставни части*.

Заглавие и озаглавяване на текст

Акцентите при изучаване на озаглавяването са кратка титрологична панорама, черти и функции на заглавния текст.

Накратко за титрологията като научна дисциплина

Титрологията е относително нова научна дисциплина. За пръв път терминът е използван от Хари Левин в студията му „Заглавието в литературния жанр“ (вж. Левин, 1977, с. 23-36). Пет години по-късно Лео Хоек легитимира систематичните изследвания в тази област в книгата „Титролен маркер. Семиотичен диспозитив на практически текстове“ (Хоек, 1982).

В България озаглавяването се свързва с теорията за *паратекста*⁴, която в практиката се проявява като позоваване на чужди решения в текста или неговото озаглавяване. Първият автор с приноси в паратекстовете е Цветан Ракъовски (1997). Последователен изследовател на този процес е и Клео Протохристова (1990, 1996, 2014).

Титрологията е *наука за систематично изследване на заглавието и обобщаване на методиката за озаглавяване на текст* – художествен, научен, журналистически и др. Според Дачева (2016) „...заглавието е съвкупност от езикови единици, които могат да фигурират преди началото на един текст, за да го опише, за да покаже съдържанието и да привлече аудиторията“⁵. В *предмета на титрологията* се включва следната системология: история на предмета; същност и съдържание на заглавието (семиотика); функции на заглавието; съвместимост в двупосочната трансформация „заглавие – текст“; „език“ на заглавието (семантика⁶); използвани методи; поетика на титъла (социални рефлексии): връзката „заглавие – читатели“; титрологичен синтаксис; праксеология – практически титрологични аспекти и др.

В научното творчество все още обаче не се обръща подобаващо внимание на теорията и практиката на озаглавяването, поради което се тиражират титъли, отличаващи се със сухота (непълноти), прекалена дължина, недостатъчна яснота, „подвеждане“ на читателя и др.

Щрихи и функции на заглавния текст

В характеристикния микс на надслова на творчески продукт могат да се обобщят *редица черти*, чрез които се описват различни негови общи страни (Протохристова, 1990, с. 144, 146 и 157; 1996, с. 30; 2014, с. 10, 11, 13, 14, 15, 19, 26, 28 и 31)⁷:

⁴ Паратекстът е описателно обобщено или разширено предаване на кратък израз, първа съставна дума/част на сложни думи със значение, например „при“, „до“, „наблизо“, „покрай“.

⁵ <https://rhetoric.bg/стилистични-ефекти-на-заглавието> (3. 02. 2019).

⁶ Семантика е дял от езикознанието, който се занимава с възникването, развитието и измененията в значенията на езиковите единици и тяхното отношение към означените предмети.

⁷ Обобщенията са представени с редица допълнения от автора.

- **вход** – паратекст, който легитимира резултата от творческия акт, лице на произведението, подстъп към създадения специфичен продукт; емблематично значение (инкорпорира в себе си жизнената среда през определен период от развитие – история на развитието, историческа принадлежност); код е на познавателната идентификация на създадения продукт и на посоките на творческото търсене на автора;

- **смисъл** – компресиран релеф на текста, първообраз на творбата, съдържателен творчески синтез;

- **форма** – показва изходната априорна видимост на текста, маркер е на главното в неговото съдържание, синтетичен израз е на възприетата структура, в т. ч. и на междутекстовата проекция; ограничителен параметър на онасловявания текст; същностна и представителна съставка на творбата, израз на определен тип писмена култура;

- **херменевтичен акцент** – сумарна тълкувателна роля на текста, негово смислово базиране. Акцентът подлежи на промяна (подвижност на заглавието) в процеса на „изработването“ на творбата, избор е между много варианти на надслов; „претендира“ да възпроизведе у читателя усет и импулс за оригиналност; израз е на триединството автор – творческа автономност – съзидателна мощ на авторското въображение (неповторимост, личностно еманципиране и др.). Семантичният диктат на заглавието върху текста поражда представа за достоверност и автентичност. Той е имагинерен претекст, който придобива реалност в самото произведение; допълнение е на базисните категории на произведението – автор, текст, читател, издател, преводач, рецензент и др.; свързващо звено между кода на създаване и регулиране и кода на функционалност (социална, икономическа, идеологическа и др.) на текста;

- **синхронна форма на текста** – взаимно предопределяне на хармония в релацията „заглавие – текст“. Понякога е възможна и съзнателна асиметрия на текста (в литературата – поетически образ с иносказателен смисъл – алегория; в изкуството – изображения на отвлечени понятия чрез конкретни образи) (вж. Стоянов, 2005; Кънев, 2006; Трендафилов, 2006; Глен, 2014). Възможно е и съществуването на текст без заглавие (енигма, хрумвания, чудатости, прищевки, авторови своеобразия и др.), както и използването в заглавието на изрази със скрит смисъл със стилистична цел (басни, легенди, алегории), хипнотично внушение, преносно значение, парадоксални заглавия и др. Изразява система от отношения: заглавие – текст; заглавие – читател; заглавие – други адекватни предметни заглавия; заглавие – издател и т.н.

Със сигурност са възможни още много генерализации за същността и функционалната роля на заглавията, които биха могли да се открият в специализираната литература по титрология.

Заглавието изпълнява редица функции. Първата е *познавателно-информационна и презентационна*. Тя характеризира творбата и я представя пред нейната публика, като в този смисъл изпълнява *репрезентативно-уведителна роля и контакт с читателя*: заинтригуване, интелектуално предизвикателство,

насочване и ориентиране в текста. Втората е *еπιφатично-описателна* – съобщаване на новина, инвенция. Третата е *синоптична* – „развеждане“ на читателя в съдържателната страна на озаглавения текст, а четвъртата е *конотативната* (вж. Дачева, 2016) – свързване/контекстуалност между заглавието и текста по определен начин, определянето на границата на текста.

Особености на озаглавяването на дисертационен текст

Поставянето на сполучливо *заглавие на дисертационния труд* е важно не само за очаквания изход на дисертацията, но и понякога за кариерното развитие на докторанта (Лулански, 2017, с. 189-215; 2018, с. 66-73). Във връзка с това озаглавяването на дисертационна разработка може да се разгледа в няколко насоки.

Очаквания и „архитектурен надзор“ върху заглавието

Заглавието на дисертационния труд изразява в косвен план връзката „докторант – научен ръководител – членове на обучаващата организация – членове на научно жури“ и се изгражда върху *система от очаквания за съответствие с творческия потенциал на докторанта*, като и при подценяването, и при надценяването на възможностите му *губещ е само авторът*. Първите критерии, по които се оценяват направените усилия преди всичко от докторанта и неговия научен наставник, са *оригиналност и актуалност*. От значение са и *престижът на обучаващото звено* (добре избраното заглавие е предпоставка за успешна докторантура и за създаването на сполучлив научен продукт в звеното), *спазването на нормативната документация за организация и управление на докторантурата* и др.

Заглавието на дисертационния труд трябва да е *обект на контрол и анализ* в няколко насоки: *семантична* – издържан *смислов „ореол“* на изграждащите го елементи поотделно и в комбинация (единство, целенасоченост, съответствие на житейска ситуация, изпълнявани функции и др.), *синтактична* – в аспекта обект, предмет и неговия признак/предикат и т.н.

От *надсловно-семантична гледна точка* са особено важни някои положения:

В заглавното изречение не се използват именна, а *нелична форма на глагола* (Стоянов, 1993, с. 405-425)⁸ (действие, което се приписва на лице или предмет като негов признак, проявяващ се във времето). Такъв неличен „субект“ са *обектът, предметът и техните белези* (особено *изследваният признак*)⁹.

Използват се съществителни в *отглаголна форма*: оценяване, изготвяне, разпознаване, анализиране и др., като:

⁸ Неличната форма показва действия, които са абстрахирани от техните сътворители, без указване на субекта/тите, който/които се намира/намират в това състояние.

⁹ Трябва да се прави разлика между признак на изследването, който се отнася до *предмета*, и такъв на обекта. Тук под „признак“ се разбира предикатът на предмета, ако не е указано друго.

- изследователското действие на отглаголното съществително с наставка „не“ изразява *силна глаголност* и характеризира признак/черта на предмета, в общност – на обекта;

- отглаголното съществително с наставка „ние“ (управление, решение, влечение и др.) *не означава действие, а резултат и последица от дейността опериране*.

Понякога се употребяват и *причастия* – глаголно-именна форма, която се приписва атрибутивно на лице или негов предмет като присъщ активен признак, който се проявява във времето.

Задължителното използване на отглаголно съществително прави изказа на заглавието *тромав и абстрактен*.

Системоформиращите заглавието думи се свързват със съюза „и“ или с *предлозите* „в“, „на“, „от“, „между“, „за“, „върху“, „към“, „чрез“ и др.:

- предлозите се поставят пред съществителни имена и определят техните *синтактични отношения с другите думи* в заглавието;

- в някои случаи *акцентната цялост (предлог + съществително)* характеризира презентираното пространствено значение (*покой, движение, цел и резултат*). Така се формира *предложното пояснение (определение)* в запис на заглавието;

- понякога, за да не се наслажда/повтаря *предлогът „на“*, е възможно неговото *заместване с предлога „върху“* или изменение на конфигурацията на заглавието. Винаги трябва да се изразява стремеж към търсене на опростено заглавие – усложняването му е признак за авторово *титрологично безсилие*.

В надсловно-синтактичен аспект също са налице особености.

1. Необходимо е *прецизно да се определят неличните субекти: обект и предмет* (вкл. и изследваният признак, ако такъв съществува) на изследването като елементи на *единна общност* – заглавието, и в диференцирана *частност* – на онасловявания текст на дисертацията. Така на преден план се извежда *основното последователно отношение* (признак – предмет – обект, вкл. и евентуално обектен признак), което бидейки изследователски програмирано в текста, *титрологично се проектира в неговия титул*. Това създава и оправдава традиционната тежест, която се отделя във всяка научна разработка на въпросите за обекта и предмета (като персонификация – олицетворение, действащо лице, сюжетен акцент) на изследването.

- *Обектът* е нещо глобално, *прямо което е насочено изследването* – в някои случаи указва *къде е ситуиран избраният проблем* (предизвикателство, изследователска задача), а в други съдържа ядрото на задачата, нейния конкретен предмет.

- *Предметът* е *винаги част от обекта*, в който оперативен е дислоциран, респ. задачата, „най-значимите от практическа и теоретична гледна точка свойства, страни, особености на обекта, които подлежат на непосредствено изучаване“ (Господинов, 2014, с. 12). В този смисъл в някои дисертации (особено в техническите науки) се легитимира/посочва само обектът (тъй като

той по правило съдържа и предмета), което създава компактност на подхода на автора. Тази тенденция вече си пробива път (намира поле) и в останалите науки.

2. Напоследък, за да се „стесни и задълбочи“ предметът, изследването се ориентира към избрана негова страна – *признак*¹⁰ (*предикат*). Подобен подход е препоръчителен. Например в предпоставената тема на дисертационен труд „Изгоди на хазартната дейност“ може да се инплантира като допълваща наставка определен признак – „социални“. Така заглавието се конструира като „Социални изгоди на хазартната дейност“. Обект на изследването е хазартната дейност (дейността е стеснена до хазартна!), предмет са изгодите, а предметният признак е определението „социални“.

Ще бъде пропуск, ако не се изясни *троякото смислообразуване на тази тема*, което се среща често в редица заглавия на дисертации. Това в никакъв случай не е игра на предположно пояснение, а механизъм на целева ориентация на изследването. Тя произтича от трите *акцентни цялости*: „на хазартната дейност“, „от хазартната дейност“ и „в хазартната дейност“.

Заглавието „Социални изгоди на хазартната дейност“ е холистично. То предполага разработване на проблема едновременно „в...“ и „от...“ позиции. Заглавието „Социални изгоди в хазартната дейност“ е равностойно на социална политика, споделена стойност, социална отговорност на хазартното предприятие. В този смисъл акцентът се поставя върху анализ на вътрешната му социална ефективност (изгодата като вътрешна ефективност, т.е. разглеждане на социалното в локален план и в широк смисъл на думата). Заглавието „Социални изгоди от хазартната дейност“ тангентира с външната ефективност. Това е друга форма на стесняване на темата. Тези акцентни цялости са показателни за *трите лица на това заглавие*, което трябва внимателно да се осмисли от всеки докторант.

И още нещо съществено – всяко заглавие на дисертационен труд има *две страни: пряко видима и скрита*. Първата се фиксира (презентира) върху титулната и заглавната страница на дисертационния труд, а втората се интерпретира в увода под формата на *научни ограничения*¹¹. Те са специфични *авторски научни допускания*¹², които докторантът описва с цел да се пояснят детайли на заглавието. Обикновено това са ограничения за място, време, възприет аспект на изследване, използвана литература, аспекти детайли на анализа, уточнение за обекта и предмета и др.

Например по дисертация със заглавие „Социални изгоди на хазартната дейност“ могат да се направят редица примерни допускания: анализът е

¹⁰ Признак може да има и обектът, като така се осигурява стесняване на полето на анализа.

¹¹ Ограничение в заглавието са и посочените признаци на предмета и на обекта.

¹² В литературата се среща използването на „научни допускания“ като синоними на хипотези, хипотетичен апарат, научни предположения, прозрения и др. Трябва да се прави разлика между научно допускане, контекстуално на заглавието, и научно допускане, контекстуално на търсеното решение на изследователската задача.

Озаглавяването на дисертационен труд: колко много въпросителни...

извършен на национално равнище; изследването обхваща времето 2000-2020 г.; поради липсата на достатъчно българска литература са използвани най-вече източници на английски и руски език; емпирично-информационният дефицит за достатъчност в анализа на хазартните дейности се преодолява с организирано национално социологическо проучване под егидата на Комисията по хазарта при Министерството на финансите и др. Това се налага, за да може да се конструира ясно, кратко и разбираемо/„говорящо“ заглавие.

Дискурсивни особености на озаглавяването на дисертационен текст

За да се постигне по-голяма пълнота на изучавания предмет, се налага съобразяване с няколко особености.

1. Заглавието – дисциплиниращ инструмент на текста

Заглавието е *дисциплиниращ инструмент* на текста на дисертацията и в тази си оперативна приложна роля неговото сътворяване/конструiranje е производно на *строги изисквания*. То трябва: да не е емоционално обогатено; да бъде оригинално като обобщаваща предметна проекция на текста и като изказ; да създава позитивно първо впечатление, което да се поддържа в целия текст и в неговите части; да институционализира изключителен семантичен диктат върху текста, строго да го рамкира, максимално да го обвързва и съподчинява на основния замисъл; да е лишено от алегии, метафори, пародийно подвеждане и др.; да отговаря на семантични и структурно-синтактични изисквания (смислово-съдържателни и задължително многосъставни: признак на предмет, предмет, евентуален признак на обекта, обект и ограничители по място време и др.); да е резултат от многостранни обсъждания; да присъства в увода под формата на допълнителни уточнения на заглавните компоненти; да се съгласува със структурата, целта, хипотетичния апарат, задачите, приносите, ограниченията и др.; да се проектира в заглавно изречение, което съдържа задължително титрологичните реквизити: предмет и (в повечето случаи) негов признак, обект (евентуално също с признак), посочени/определени/фиксиранни в изследването *елементно, компонентно или съдържателно* (табл.1).

Таблица 1

Начин на презентация на дисертационното заглавие

Нелични субекти	Начин на презентация		
	Елементно	Компонентно	Съдържателно
Обект	Посочване на обекта	Обектът, посочен заедно с определящия/те го признак/ци и обстоятелствени пояснения	Съдържание на обекта (елементно или компонентно)
Предмет	Посочване на предмета	Предметът заедно с определящи го семантични страни	Съдържание на предмета (елементно или компонентно)
Предметен признак	Посочване на признака	Предметът, заедно с определящия/те го признак/ци	Съдържание на признака (елементно или компонентно)

Компонентното представяне на синтактичните елементи на заглавието „Социални изгоди на хазартната дейност“ е: *обект* – същност, механизъм, организация, функции, роля, резултати и т.н. на хазартната дейност; *предмет* – природа на генерираните изгоди, видове изгоди, разпределение на резултатите и т.н. на изгодите от хазартната дейност; *признаци* – специфичен характер, разновидности, функции, субекти и т.н. на социалните изгоди от хазартната дейност.

2. Общи критерии за разпознаване на надсловния строеж

Принципната постановка на критериите за синтактичното разпознаване („родословното дърво“) на заглавието на дисертационния труд (и въобще на научна разработка) е представена на табл.2.

Таблица 2

Критерии за разпознаване на синтактичния строеж на дисертационно заглавие

№	Въпрос за разпознаване (обща насоченост)	Елементи на заглавието (конкретна насоченост)	Дислокация на елемента в заглавното изречение и в текста на дисертацията (география на елементите)
1.	Към какво/кого най-общо, глобално е насочен анализът?	Обект (след предлозите в, на, върху, при, за и др.), в т.ч. и негов ограничителен/ни признак/ци	Обикновено в края на изречението. Първа глава.
2.	В какво (каква страна) от обекта се конкретизира изследваното предизвикателство?	Предмет	Ядро на заглавието, композирано обикновено в средата на заглавното изречение. Втора и трета глава.
3.	Какъв е признакът на предмета, който се изследва?	Предикат/признак, ограничение на предмета	Начало на заглавието. Втора и трета глава.

Тази най-обща принципна постановка може да се допълни с няколко пояснения.

Първо, ако обектът е с *големи размери*, е подходящо той да се легитимира композиционно като разпознати елементи на заглавието съвместно с предмета – *слято представяне*. Например дисертационното заглавие „Географски аспекти на демографската ситуация в зоната на гравитация на гр. Шумен“ се конституира синтактично така: *обект* (заедно с обуславящия го признак) е демографската *ситуация* в зоната на гравитация на гр. Шумен¹³; *предмет* са *аспекти* на географската ситуация; *предметен признак* са *географските аспекти* на демографската ситуация.

Второ, ако заглавието е *зададено с двоеточие*, е необходимо сериозно осмисляне на неговия строеж. Например заглавието „Публична комуникации и политика: дискурсно конструиране на образа на България в британския

¹³ В строгия смисъл на думата обектът е „ситуация в зоната на гравитация на гр. Шумен“, но той трябва да се посочи заедно с неговия определител „демографска“.

медиен и политически дебат” може да се представи моноелементно така: *обект* (с признак) – британският медиен и политически дебат, *предмет* – конструиране на образа на България, *предметен признак* – дискурсно конструиране на този образ¹⁴.

Интересна е *титрологичната интерпретация* на заглавието „Смесена стопанска политика: квазипазарен сектор”. Очевиден е замисълът на докторанта да изясни *мястото и ролята на смесената стопанска политика в квазипазарния сектор*. В по-общ план по това заглавие могат да се осмислят няколко момента. *Първо*, темата е недостатъчно прецизна (в смисъл неопределена) поради липсата на предметен признак. Какво от смесената политика ще бъде ядро на анализа – необходимостта, дефиницията на тази разновидност политика, нейното формиране, съдържание, структура, функции, роля, резултати, тенденции, институционалност и т.н.? *Второ*, вероятно уникално заглавие би било „Имплициране на смесената стопанска политика в квазипазарния сектор”, защото това предполага разгръщане на активен и продуктивен анализ. Но в случая е налице промяна на акцента – впитане на смесената политика. *Трето*, използваното двоеточие *пояснява, уточнява, следва* „смесената политика”, т.е. квазипазарният сектор е следствие на тази политика. Но тук естествено възниква друг въпрос – какво от този сектор ще се интерпретира, коя негова част – здравеопазване, образование, култура, наука, социални услуги и т.н. Или може би неговият генезис, формиране, развитие, трансформации и др. Вероятно тези неща са интерпретирани и уточнени в увода на дисертацията или ако не са, докторантът рискува да „потъне” в генерирането на най-общи трактовки на избраната тема. Това не е недопустимо, но е много трудно. Изходното заглавие съдържа два институционални аспекта: *обект* – квазипазарният сектор, и *предмет* (с признак) – смесената стопанска политика. Така зададено, изучаваното заглавие е тромаво, рехаво-глобално, с липсата на строги ориентири, с нюх на фундаменталност, с „мирис” повече на дисертация за получаване на научната степен „доктор на науките”, а не за образователната и научна степен „доктор”.

Трето, специфично е положението и при заглавие, *изградено от две части*, композирани със съюза „и” (*заглавие с два центъра*). Например „Климатични колебания и изменение в снежната покривка в България”. По-целенасочено и научно би било следното производно заглавие: „Влияние на климатичните промени върху изменението на снежната покривка в България” – тогава се *избягват двата центъра*, но се премества/изменя акцентът на изследването. В защитената дисертация синтактичният разбор на нейното заглавие е: *обект* – снежната покривка в България, *предмет* – изменение на снежната покривка, и *предметен признак* – климатичните колебания. Това е

¹⁴ В този случай е налице „*претъпкване*” на *заглавието*. Първите три думи в него (публична комуникация и политика) изразяват родова принадлежност, което е излишно. Без тази част заглавието се „олекотява” и би било много по-ясно и приемливо – „Дискурсно конструиране на образа на България в британския медиен и политически дебат”.

валидно единствено ако докторантът направи уговорка, че двете части на заглавието се анализират *само последователно*, т.е. в еднопосочна релация „климатични промени – равнище в снежната покривка”. Защото е възможна и обратна последователна връзка, която да е предмет на изучаване („снежна покривка – климатични промени”).

Четвърто, в практиката са налице редица случаи на *възприемане от докторантите на сложно преплетен контур на заглавие* на дисертации. Например „Теоретично моделиране на основни за процеса на училищното обучение педагогически умения на учителите” (*обект* с два признака – основни за процеса на училищното обучение педагогически умения на учителите, *предмет* – моделиране на тези умения, и *предметен признак* – теоретично моделиране). Тази сложност би могла да се превъзмогне предварително, ако заглавието е редуцирано до „Теоретични модели на основни педагогически умения на учителите” (съответно – *обект* (с признак) са педагогически умения на учителите, *предмет* – модели на тези умения, и *предметен признак* – теоретични модели). Друг пример е дисертационен труд със заглавие „Северноатлантическият договор между ценностите и кризисното разширение (трансформацията на НАТО)”. В това заглавие *обект* (с *признак*) е трансформацията на НАТО, *предмет* – ценностното и кризисното разширение на НАТО, а *предметен признак* – Северноатлантическият договор.

Опит за портрет на заглавия на защитени дисертации по стопански науки

В прегледаните 206 дисертации¹⁵ средният брой думи в заглавното изречение е 7,13¹⁶. С най-кратък запис (3 думи) са *три от проучените заглавия*: „Маркетинг на виното в България”, „Същност на съдебната практика” и „Когнитивни отклонения при планирането”. Най-широкият запис (по 13 думи) е констатиран в *две заглавия*: „Социална политика на България от началото на XXI век за деинституционализация на децата, лишени от родителски грижи: анализ и оценка” и „Президентът на Република България: институционални правомощия и действителна власт (сравнително изследване на президентите Желев, Стоянов и Първанов)”.

От гледна точка на вида на тяхната функционалност изследваните заглавия могат да се разделят на два класа: *единично-функционални* (обикновено с умалена метрика) и *комплексно-функционални*¹⁷ (с разширена метрика). В

¹⁵ Анализът е базиран на регистъра на защитени в УНСС дисертации през периода 2017-2019 г.

¹⁶ В литературата и в практиката също се препоръчват дисертации със среден брой думи около 7, което не отменя и друго решение, стига то да е аргументирано. *Във всеки случай докторантът трябва „да се пази” от съзнателно стеснено или разширено (претрупано) заглавие.*

¹⁷ Разделението е извършено въз основа на разглеждането на дисертациите в зависимост от фиксираните в тях роли – една или няколко. В изследването на тези класове са включени само теоретични и теоретико-методологически дисертации.

Озаглавяването на дисертационен труд: колко много въпросителни...

друг аспект тези заглавия могат да бъдат на *теоретични* или на *методологични дисертации*¹⁸.

Единично-функционални заглавия

Единично-функционални са заглавията, в които се представя *самостоятелна монофункция* с определени синтактични отношения с другите съставки на заглавното изречение, пояснени/определени чрез предлозите „в“, „на“, „за“, „от“, „при“ и др. и фиксиращи характера на изследвания предмет, процес или явление (статичен или динамичен). 106 от проучените заглавия (51%) са с такава конфигурация. В този клас могат да се обособят *5 словестно-акцентни групи*.

Първата се базира върху изследване на *признака „отглаголно съществително „управление“* (веднага се налага апостроф – заглавието не разкрива какво от управлението ще се анализира, а ако не е уговорено в увода, това внася изключителна неопределеност – може да става въпрос за тенденции, кадрово осигуряване, лидерство, разходи, ефекти, дефицити, информационно осигуряване и т.н., като на всяко от тях би прилягало да бъде самостоятелно заглавие на дисертация):

- „Управление на интелектуалната собственост във финансовия бизнес“;
- „Управление на партньорските мрежи при реализацията на проекти“;
- „Управление на риска от наводнения чрез екосистемни услуги от земеделските стопанства“.

Втората група се формира от присъствието в заглавието на силното отглаголно съществително (признак в конфигурацията на названието) *„усъвършенстване“*:

- „Усъвършенстване на системата на градската мобилност на населението“;
- „Усъвършенстване анализа на доходността на инвестициите на АДС и ИЦ“;
- „Усъвършенстване на анализа на риска от нововъведение“.

Третата група се композира на основата на наличието в заглавното изречение на слабото отглаголно съществително *„влияние“*.

- „Влияние на политическия риск върху стойността на фирмата“;
- „Влияние на регионалната политика в туризма“;
- „Влияние на човешкия фактор върху икономическата сигурност“.

Четвъртата група характеризира *въздействие*, изразено чрез отглаголните съществителни *„прилагане“, „приложение“, „използване“ и „ефективност“*. В практиката често се използват синонимите на „прилагане“ и „използване“: „приспособяване“, „включване“, „употреба“, „влагане“, „въвеждане“, „оползотворяване“, „експлоатиране“ и др. На съществителното „ефективност“ синоними са: „ефект“, „последица“, „резултат“, „ефикасност“ и др. *Всеки от тези синоними*

¹⁸ За да не се повтарят направените обобщения по предходния разделителен критерий, вниманието е съсредоточено само върху заглавия, които са с ясна методологична насоченост.

характеризира определен аспект, което неизбежно трябва да се отчита. Ето и някои заглавия на защитени дисертации¹⁹:

- „Приложение на маркетинговите инструменти в стандартизацията в туризма (необходимо е уточнение как да се разбира приложението – като механизъм, като инструменти, като география, като резултат и т.н.);
- „Прилагане на доброволни инструменти на екологичната политика в българските фирми“ (става въпрос за процес, а не за резултат!);
- „Прилагане на икономическите инструменти за управление на битовите отпадъци в общините на България“ (интересно е как са обхванати всички общини у нас – би било по-ясно, ако „опашката“ на заглавието е „...в български общини“).
В *петата група* се включват най-различни монофункционални заглавия:
 - „Смяна на модуса на интеграцията в ЕС като устойчива система“;
 - „Стабилизация на търговец във финансово затруднение“;
 - „Взаимодействие на публичните институти при управление на криза (на примера на Столична община)“.

Какви са *изводите за единично-функционалния клас заглавия*?

1. Заглавия от този тип са ясни, кратки и разбираеми, тъй като съдържат само един функционален акцент. Те са преобладаващи в анализираното докторантско заглавно поле.
 2. В синтактичен план понякога те са без признакови уточнения за обекта и без допълнения и обстоятелствени пояснения.
 3. Тези заглавия изразяват определящо статично състояние на изследваните признаци.
 4. При техния титрологичен анализ рядко се допускат грешки.
 5. Този тип заглавия се приемат охотно от читателя, тъй като не го затрудняват използваните от докторанта ограничени по брой лексеми (думи).
 6. Те обаче „страдат“ от липсата на достатъчна дълбочина, задават се широко и създават затруднения при осмислянето, ако не се познават ограниченията и допълненията, представени в увода на дисертацията.
- Част от недостатъците на тези заглавия могат да се елиминират чрез използването на втория клас надсловни – комплексно-функционалния.

Комплексно-функционален клас заглавия

Комплексните заглавия са по-рядко срещани в дисертационното творчество. Техният брой в изследваната извадка е 62 (30% от проучените). Тези заглавия се характеризират с редица функционалности: корелации, регресии, диференциране и синтезиране, пъстра тематика, динамични акценти, вмъкнати обстоятелствени пояснения и др.

¹⁹ Изразеното в скоби след цитираните заглавия – тук и по-нататък в текста, са наши бележки.

В семантичен аспект в този клас могат да се обособят няколко групи: обща комплексно-функционална, профилна комплексно-функционална и дисертации, чието заглавие е записано с две изречения.

Чрез *общите комплексно-функционални заглавия* се изразява определена връзка (права, обратна, контекстуална, пряко и непряко измерима и др.) между частите на онадсловявания текст. Тази група заглавия съдържа редица подвидове.

1. Изразяващи *пряка или паралелна връзка между относително обособените части на заглавното изречение*.

- Пряка връзка, контекстуална или осъществена с използване на предлозите „върху“ и „за“, например:

- „Управление на международните проекти в контекста на устойчивото развитие“ (очевидно става въпрос за управление на международните проекти с отчитане на изискванията на устойчивото развитие);

- „Влияние на ИКТ върху глобалното неравенство – конвергенция и дивергенция“.

- Паралелна връзка, осъществена със съюза „и“, например:

- „Еволюция на труда и ролята на човека в икономическата дейност“ (очевидно по-добро заглавие би било „Влияние на еволюцията на труда върху ролята на човека в икономическата дейност“, но това е вече друг целенасочен аспект);

- „Икономическа дейност и роля на православната църква“ (неизчерпателният императив на това заглавие се разпознава с нечленуването на „икономическа“ и „роля“; от пръв поглед не е ясно за какво равнище на икономическата дейност става въпрос – единично или национално, а това променя акцента на дисертацията).

2. *Връзка (въздействие), изразена чрез силното отглаголно съществително „усъвършенстване“*. Използването на този термин е толкова традиционно, че той е получил *достатъчна инфлация* като стилистика и социална практика (у нас все повече усъвършенстваме и все още почти „бягаме намясто“). Добре е да се използват, *първо*, синонимите на усъвършенстване (подобряване, инвенция, преобразуване, реформиране, модернизиране), защото те показват различни аспекти – форми, степени на усъвършенстването, но и изменят фокуса на изследването. *Второ*, „усъвършенстването“ може да се замени и с „динамика на...“, „състояние на...“, „потенциал на...“, „измерители на...“, „оценка на...“, „фактори на...“ и т.н. Например в заглавието „Усъвършенстване разработването на нови продукти, инициирани от потребностите на индустриалните фирми“, *обект* са потребностите на индустриалните фирми, *предмет* – разработването на нови продукти, а предметен *признак* – усъвършенстването на разработването на нови продукти.

3. Заглавия, в които *взаимодействието е представено чрез предлога „от“*, т.е. въздействие *навън, външност*, например:

- „Икономически и социални ефекти от използването на кохезионните фондове на ЕС в областта на околната среда в България“ (реплика: интересно е как е извършено строгото разграничаване на икономическо от социално);

- „Извличането на знания от неструктурирани данни чрез анализ на мненията на потребителите“.

4. *Взаимодействие* (синоними: взаимовръзка, взаимозависимост, взаимобусловеност, солидарност и др.), *позиционирано с предлозите „между“, „за“, „като“* и др., например:

- „Взаимодействие между бюджета на ЕС и националните бюджети на държавите-членки за постигане на целите на Съюза“;

- „Глобалните рискове – аспекти на управлението на комуникацията“.

5. *Взаимодействие, изразено чрез отглаголното съществително „увеличаване“, „повишаване“* (удряване, уголемяване, нарастване). Такова е заглавието „Увеличаване на потребителската удовлетвореност от куриерски услуги чрез повишаване на качеството им“ (удовлетвореност означава степен на удовлетворение, а „...управление на качеството им“ е целесъобразно да се запише като „управление на тяхното качество“ – тези неща са важни и трябва да се премислят добре).

Профилните комплексно-функционални дисертационни заглавия (17 в извадката, 8% от всички) също могат да се обобщят в няколко вида:

1. *Изразяващи „проблеми“* (скрита тематика) – задачи, въпроси, теми, предмети, загадки, тайни, неизвестни, трудности, затруднения и други синонимни форми, например:

- „Проблеми на финансовата политика във фармацевтичната промишленост“ (дисертации със стартов надслов „проблеми“, т.е. „насилно“ състояние на информация, са *неприемливи* – всяко докторантско изследване трябва да се основава на един проблем, даже на част от него, а не на комплекс от проблеми; какво ще допринесе за науката регистрирането на отделните проблеми?);

- „Проблеми на счетоводното отчитане и одита на проекти, финансирани от европейските фондове и международни институти“ (остава се с впечатление, че са обхванати не всички проекти, финансирани от европейските фондове, а само част от тях, които имат за финансов донор международни институти – може и така да е!).

2. *Заглавия, формулиращи сумарни статични прояви* (децентриране, изброяване) – това са заглавия с няколко центъра и по-скоро прилягат за наименования на лекции, отколкото на дисертации, например: „Дълговото изкупуване – структуриране, финансиране и приложим управленски инструментариум в страни от Централна и Източна Европа“; „България в международната трудова миграция – ефекти и възможности“.

3. *Заглавия, показващи сумарни функционални проекции*, например: „Управление на корпоративната социална отговорност: нови канали и комуникации“; „Търговски баланс, преки чуждестранни инвестиции, икономически растеж“

(подобна мозайка трудно може да се възприеме като заглавие на дисертационен труд – това е по-скоро тема за организиране на научна конференция).

Понякога се *срещат и заглавия на дисертации, композирани в две изречения*, например:

- „Икономика на новото алтернативно земеделие. Пермакултура“ (много въпроси: какво в икономиката?; как се свързва пермакултурата с икономиката на новото алтернативно земеделието?; единствено пермакултурата ли е проява на новото алтернативно земеделие и др.);

- „Финансиране на Албания от Европейските фондове. Възможности за използване на българския опит“ (по-добри заглавия биха били „Финансиране на Албания от Европейските фондове и потенциалът за неговото усъвършенстване чрез използване на българския опит“ или „Възможности за използване на българския опит при финансирането на Албания от Европейските фондове“).

Какви са *изводите за комплексните функционални заглавия*?

1. Нужно е докторантът много внимателно да се запознае с философията (промисъла – семантика и синтаксис) на заглавието: смислов ореол, логическа консистентност (плътност, последователност); холистична акцентност (цялостност); рефлексивни акценти (предложни пояснения/определения); титрологични акценти: субстантивация – отглаголни съществителни; периферия – „опашка“ (обект) и дълбочина (предмет, признак); възможности за опростяване на заглавията чрез замяна на предлози: „на“ с „върху“; „и“ с „влияние“; „посредством“ с „чрез“; мостова връзка между предмет и обект – *признакова представка на обекта и на предмета*.

2. Представените заглавия позволяват да се очертаят *страни на организацията на титрологичния анализ*.

• *Текстуална*, съответстваща на елементите на заглавието със следните конфигурации: обектен признак, обект, предмет и изследван предметен признак; двузначно анализиране като семантика и смисъл: признак на обекта и изследван признак на предмета; многозначно представяне заедно с „обкръжението“ на обекта (предложно пояснение, признак и обстоятелствени пояснения) и двузначно – предмета (признак и предложно пояснение на обекта).

• *Анализ, оценка и контрол на вписване на заглавието в текста и на текста в заглавието: двустранна определеност и компактност*.

Няма съмнение, че теорията и методологията на титрологичния анализ ще се развива интензивно.

Надсловно означени от докторанта методолого-функционални заглавия

Този клас заглавия (21 броя) заема около 10%²⁰ в разглеждания масив и могат да се обобщят в две групи.

²⁰ Това са само методологично насочените дисертации, разпознати по заглавието. В общия брой изследвани заглавия има и такива, които са със същата насоченост, но са отчетени в другите два

В *първата* се включват заглавия, които показват *взаимодействие, изразено със силното отлагателно съществително „изследване“* (наименование на жанровия вид на съчинението) – синоними: проучване, изучаване, наблюдение, разследване, изпробване, изпитване, проверка, разработване и др., например:

- „Изследване на моделите за надзор и контрол върху дейността на предприятията за колективно инвестиране“ (дали е възможно да се обхванат всички налични модели?);

- „Изследване на синергията между минералните извори и спа обектите“ (пълнотата, „синергията“ предполага изучаване на всички възможни връзки между минералните извори и спа обектите – доста амбициозна задача за една дисертация!).

Втората група са заглавия, свързани със създаването и разработването на методология, методи, модели, схеми и др., например:

- „Методи на интеграция на системи за управление на бизнес процеси в корпоративните информационни системи (не е препоръчително повтарянето на една дума („системи“) в заглавие на научен труд – второто използване би могло да се замени с „конструкции“).

- „Методология за изграждане на бизнес интелигентни системи за анализ на производството“.

Няколко са *изводите от представените методолого-функционални заглавия*:

1. Поставянето в заглавието на жанровия вид на научната работа (изследване, проучване, изучаване, наблюдение, разследване, изпробване, изпитване, проверка, разработване и др.) *не е препоръчително* за дисертационен труд. Ако това се приложи върху посочените под тази рубрика (първа група) две заглавия, то те биха изглеждали така:

- „*Модели за надзор и контрол върху дейността на предприятията за колективно инвестиране*“ (като в увода се показва какво точно от моделите се изследва, както и защо и как докторантът е направил този избор);

- „*Синергия между минералните извори и спа обектите*“ (като в увода се показва какво точно от синергията се изследва, както и защо и как докторантът е направил този избор).

2. Би било *грешка*, ако в заглавията на дисертацията със стартово понятие „методи“ не се изясни идейният (съдържателният) замисъл на докторанта – какво от методите е предмет на изследване: страна, нов метод, допълване на наличен метод, ефект/дефект от тяхното приложение, география на това приложение, необходима квалификация за използване на метода и др. В обратния случай заглавието ще звучи като наименование на лекция.

класа. Това дава основание да се твърди, че всяка седма дисертация от разглежданата извадка е с методологичен характер.

3. Абсолютно задължително е да се познава *семантиката* (възникване и развитие на значението на езиковите единици) на използваните думи, да се намери точният синоним във възприетия контекст, да се елиминира многозначността в тълкуването на отделните понятия.

4. Изработването на методологически подходи и присъщите им процедури (методи) е „висш пилотаж“, поради което той е съпроводен с много трудности и не е по възможностите на част от докторантите. Няма съмнение обаче, че някои от тях определено имат нагласа към „социална аритметика“ и това ги подпомага да проявят стремеж към *проектиране, инструментализиране, операционализиране и оценяване* на ситуации.

Титрологичен алгоритъм на дисертационния старт

Изразените съображения са достатъчно основание за синтезиране на редица *практически смисли на онадсловяването на текста на дисертационния труд*.

1. Първият въпрос, който трябва да се зададе при работа върху заглавие на дисертация, е *дали е нужно и възможно разработването на дисертационен проект с подобно заглавие (априорно смислополагане на действията)*.

Като подвъпроси могат да се поставят редица *самозапитвания*:

- Актуално и значимо ли е изследването на съответния проблем?
- Достатъчно широко ли е полето на приложение на решенията от анализирания въпрос?
- Има ли необходимата литература, класически информационни източници, апаратура, лаборатории и др., които са в основата на извършването на изследването?
- Притежава ли докторантът нужната базисна подготовка, за да се заеме с разработването на изследователската задача?
- Преценил ли е своите финансови и организационни възможности за експериментална проверка на получените резултати от изследването? Трябва ли му банков заем?
- Какъв е статусът на търсеното решение за кариерното развитие на докторанта: не възнамерява проблемът да бъде системоформиращ професионалната му кариера; възнамерява проблемът да бъде системоформиращ за бъдещото му развитие; предпочита проблемът да бъде в периферията на професионалната му кариера; всичко зависи от сложилите се бъдещи ситуации; рано е да се поставя решаването на този стратегически въпрос и др.

2. *Оценяване на смислообразуването на заглавието (надсловен синтактичен анализ)*

Предварително се налага *експертиза на семантиката на използваните думи* в заглавието – внимателно вникване в тяхната етимология (произход и история), значение, синонимни аспекти, омоними и др. Не бива да се забравя проверката за *прецизното използване на предлозите*. И *непременна консултация с езиковед!*

Синтактичната фаза на *самополагане* е валидна при убедителен отговор на групата въпроси по предходната точка.

• Какви са компонентите на заглавното изречение?

- Кои са „субектите“ (главните действащи „лица“) на заглавието (понятия, на които се приписват признаци, а значи и ограничения)? Сред тези „лица“ трябва да се търсят *обектът и предметът*.

- Какви са признаците, които характеризират тези „субекти“? Това са качествените характеристики (предикати²¹) на обекта и на предмета.

- Какво показва инвентаризирането на *акцентната цялост* (предлог + понятие) – месторазположение на ситуационната позиция (в, на, под, над, при, от и други алтернативи); *покой, движение, цел, резултат*; рефlekтира ли идейният замисъл върху заглавието?

• Как изглежда *предикатният строеж* на заглавието?

- встъпителен предикат в последователност признак – предмет;

- ключов предикат: встъпителен предикат – предлог – признак на обекта (ако има такъв!) – обект;

- заглавен предикат: ключов предикат + пояснителни обстоятелства за обекта;

- интегрален предикат: заглавен предикат + отграничителни условия на изследването в увода на дисертацията.

• Имплицира ли се предварителната авторова идея в конструираното заглавие? При отрицателна индикация трябва да се внесат необходимите промени.

3. На основата на този анализ се формулират разпознавателните елементи на заглавието (изрази, които са носители на значение): ключови думи – „субекти“, и приписваните им признаци (предикати).

При правилно определяне на синтактичните елементи на заглавното изречение се създават условия за *тематично-обхватно позиционно парцелиране на бъдещия анализ*.

В първата глава полето на анализа съдържа *обекта и предмета като минало* (критично описание), т.е. *разпознатото наследство* (история, теория и практика, в т. ч. и проблематизиране) по дисертационното заглавие.

Във втората глава анализът се насочва определящо към обясняването на *настоящото в предмета*: състояние, каузални траектории, тенденции, алтернативни решения (като проверка на издигнатата хипотетична необходимост) и др.

В третата глава се позиционират *предметът и предметният признак в тяхното бъдеще* (прогнозна сила на дисертацията) и преди всичко „терапията“ или „хирургичната намеса“ в отстраняването на допуснатите хаотични моменти в него.

²¹ Предикатите са понятия, които се приписват като признаци. В този смисъл може да се твърди, че всеки предмет на заглавието е предикат на обекта, елемент от неговия характерологичен микс.

Озаглавяването на дисертационен труд: колко много въпросителни...

„Аритметиката” на заглавието на дисертационния труд е важна и не бива да се подценява от докторантите и техните научни ръководители. Макар че в това направление битуват все още много, много въпросителни...

Използвана литература:

Бек, Г. (2011). *Залезът на демокрацията*. С.: Софтпрес.

Господинов, Б. (2014). Методология и методика на педагогическите изследвания. В: *Ръководство за обучение на докторанти*, с. 12, https://E-phd.uni-sofia.bg/Rukovodstvo_pechat.pdf/ (5.02.2019).

Дачева, Г. (2016) *Стилистични ефекти на заглавието в някои български и френски вестници*, <https://rhetoric.bg/стилистични-ефекти-на-заглавието> (3.02.2019).

Кънев, М. (2006). *Освобождение от миналото*. Свищов: АИ „Ценов”.

Лулански, П. (2017). *Ръководство за практическо обучение на докторанти по методика на стопанските изследвания*. С.: ИК - УНСС.

Лулански, П. (2018). *100 позиции на докторантския успех. Кратък практическо наръчник по методика на стопанските изследвания*. С.: „Дайрект Сървисис ООД”.

Протохристова, К. (1990). *Несъвършени изречения. Опити върху българската литература*. Пловдив: Изд. „Христо Г. Данов”

Протохристова, К. (1996). *Благозвучие на дисонанса. Опити върху текстовостта*. Шумен: „Алтос”.

Протохристова, К. (2014). *Записки от преддверието. Теория и практики на заглавието*. Пловдив: УИ „Паисий Хилендарски”.

Ракъовски, Ц. (1997). *Паратекстът в литературната творба*. С.: „Херон Прес”.

Стоянов, В. (2005). *Парите и смъртта на Запада през призмата на глобализацията*. С.: ИК „Галик”.

Стоянов, С. (1993). *Граматика на българския книжовен език*. С.: УИ „Св. Климент Охридски”.

Трендафилов, Т. (2006). *Добрата икономика или липсващата визия за бъдещето*. Пловдив: ИК „Марица”.

Hoek, L. (1982). *La Marque du Title. Dispositifs semiologiques d'une pratique textuelle*. Paris, La Haye, N.Y.:Mouton.

Levin, H. (1997). *The Title as a Literary Genre*. MLR, 72, 1977, XXIII-XXXVI.

27.02.2020 г.

ЦЕННИ ПРЕПОРЪКИ ЗА ПОДОБРЯВАНЕ НА ЖИЗНЕНИЯ СТАНДАРТ НА БЕДНИТЕ В СВЕТА

Неотдавна Издателството на Кеймбриджкия университет публикува книгата „Към теорията за „интелигентните“ социални инфраструктури в основата на доходната пирамида (изследване на практиката в Индия)“¹ с автори Бруно Серги² и Сандиип Гоял³. В нея са анализирани подходите, методите и средствата за подобряване на жизнения стандарт на най-бедните слоеве на световното население. Актуалността на разглежданата проблематика е безспорна, а необходимостта от намиране на адекватни решения се изостря още повече сега поради тежките последици от пандемията COVID-19. За това свидетелстват бурните протести и демонстрации в САЩ, Европа и в други страни по света. Проблемът е особено актуален и за България, като се имат предвид мизерията в ромските гета и огромната бедност и разслоение на доходите в цялата страна.

В заглавието на книгата се споменава понятието „основа на доходната пирамида“, което е препратка към нашумялата през 2002 г. статия на Прахалад и Харт⁴ „Богатството в основата на пирамидата“, публикувана в сп. „Стратегия и бизнес“, последвана през 2004 г. от книга със същото заглавие. В нея се развива идеята за разкриващи се нови пазарни ниши и предприемачески възможности сред бедните слоеве на населението, гравитиращо към дъното на доходната пирамида. Така Прахалад и Харт популяризират понятието „BoP-сегмент“, което визира частта (сегмента) от световното население, намиращо се в дъното на пирамидата (съкращение от английските словосъчетания „Bottom of the Pyramid“, „Base of the Pyramid“).

Бруно Серги и Сандиип Гоял осъвременяват и развиват идеите на Прахалад и Харт за социалните практики и бизнес модели в борбата с бедността, като привличат вниманието към настъпилите промени в световното стопанство и по-специално в Индия през първите десетилетия на XXI век. BoP-сегментът обхваща населението с ниски доходи, състоящо се главно от хора, които са неграмотни или полуграмотни и са лишени от достъп до официалната пазарна екосистема за удовлетворяване на основните им нужди от храна, енергия, вода, здравни грижи, парични потоци, застрахователни услуги и жилищно осигуряване.

Книгата се състои от *увод, заключение и 5 раздела*.

¹ Sandeep Goyal, L. M., and Bruno S. Sergi (2020). *Towards a Theory of “Smart” Social Infrastructures at the Base of the Pyramid (Study of India)*, 110 p. Достъпно на: www.cambridge.org/9781108794800.

² Проф. Бруно Серги преподава „Икономическа политика“ и „Международна политическа икономия“ в Университета на Месина, както и „Икономика на нововъзникващите пазари: Азия и Източна Европа“ и „Политическа икономия на Русия и Китай“ в Харвардския университет и Университета Принстън. Той е водещ сътрудник в Центъра за изследвания на Русия и Евразия в Харвардския университет и отговорен редактор на поредицата „Кеймбриджки приноси в анализа на нововъзникващите пазари“.

³ Сандиип Гоял е известен индийски бизнесмен, медиен предприемач и автор на популярни книги.

⁴ Вж. Prahalad, C. K., S. L. Hart (2002). The Fortune at the Bottom of the Pyramid. *Strategy+Business*, Issue 26 (https://en.wikipedia.org/wiki/The_Fortune_at_the_Bottom_of_the_Pyramid).

В първия раздел са анализирани световните тенденции в борбата с бедността през първите десетилетия на XXI век. Стига се до извода, че в новите условия акцентът постепенно се премества от прилагане на мерки за облекчаване живота на бедните към търсене на средства за намаляване на растящото неравенство и социално-икономическата разслоеност. Авторите се позовават на нови данни, публикувани от международните агенции, че най-богатите 10% от световното население сега притежават 82% от световното богатство, а най-успешните 1% от тях контролират повече от 45% от него (с. 8). Във връзка с това, опирайки се на идеите на Прахалад и Харт, те формулират основните проблеми, чиито отговори се търсят в изследването: „Как и чрез какъв вид „интелигентна“ социална инфраструктура може да се намали нарастващото неравенство между бедни и богати? Как да бъдат осигурени по-добри възможности за удовлетворяване на базовите потребности на населението в дъното на доходната пирамида? Чрез какви средства и подходи може да се увеличат доходите и да се подобри достъпът на това население до официалните пазарни екосистеми?“ (с. 8)

Вторият раздел съдържа сравнителен анализ на резултатите от многостранните изследвания и публикации относно същността на проблемите и възможните решения за облекчаване на положението на най-бедните слоеве от населението. Разкрита е еволюцията на използваните за целта подходи, мерки и инструменти. В *третия раздел* са обяснени методите за изследване на практиката по създаване на „интелигентна“ социална инфраструктура в BoP-сегмента в Индия. В *четвъртия раздел* е анализирана подробно дейността на 9 значими социални предприятия в различни сектори на икономиката и в сферата на услугите. В *последния раздел* и в заключителната част на изследването са обобщени получените резултати от анализа и са дефинирани проблемите и перспективите пред по-нататъшната дейност на социалните предприятия.

По-значимите постижения и приноси на Бруно Серги и Сандип Гоял в тази книга се открояват в следните няколко насоки. Те правят задълбочен преглед на изследванията и публикациите по проблемите, свързани с населението, обитаващо „дъното“ на доходната пирамида, и с прилаганите в страните мерки за облекчаване на жизнения му стандарт. Така успяват да разкрият еволюцията в разбиранията и подходите за решаване на проблемите и въз основа на това да очертаят три периода в развитието на социалните политики и практики в тази област, наречени от авторите BoP-1.0, BoP-2.0 и BoP-3.0.

Първият период (BoP-1.0) започва в средата на XX век, когато голяма част от полагащите грижи за бедните – правителства, предприятия, организации за развитие, неправителствени организации (НПО), възприемат дейността по удовлетворяване на техните нужди предимно като предоставяне на безплатни или евтини продукти и услуги, отреждащи на бенефициентите пасивната роля на „облагодетелствано“ население. Съответно и тази дейност се осъществява главно чрез инициативи по линия на корпоративната социална отговорност на предприятията, правителствени грантове, мерки на публичната политика и социални активности на неправителствени и общински организации. По това

време действията на частните предприятия са продиктувани от следната логика: тъй като подпомагането на населението в дъното на доходната пирамида не поражда необходимата икономическа възвръщаемост, то за него трябва да се грижат правителствата и НПО. Въз основа на наличните данни авторите стигат до заключението, че прилаганите през този период стратегии са постигнали ограничен успех в осигуряването на устойчиво подобрене на живота на бедните. Причината се корени в общото възприятие на населяващите BoP-сегмента просто като бенефициенти (получатели), а не като потребители и активни участници в твърде специфичен, но едновременно с това обширен потребителски пазар.

Вторият период (BoP-2.0) започва в края на 90-те години на миналия век благодарение на две големи идеи, които предизвикват преосмисляне на настройките и стратегиите за преодоляване на бедността. *Едната идея* е свързана с въвеждането на понятието „BoP“ от Прахалад и Харт в цитираната статия от 2002 г. като призив за прилагане на нов подход в социално-икономическата практика по удовлетворяване на нуждите на 4-те милиарда бедни хора в света. Според Прахалад това е пренебрегвана в миналото, но значителна по обхват пазарна ниша за създаване на добавена стойност чрез развитие на масово партньорство и микропредприемачество и чрез формиране на нови потребители, доставчици и работни места. Тази идея налага да се преразгледат и традиционните възгледи за ролята на правителствата, институциите за развитие, НПО и предприятията, засягащи нуждите на бедните хора.

Другата идея се отнася до нарастващото внимание към социалното предприемачество и социалните предприятия (СП) като нов начин за правене на бизнес в BoP-сегмента. Според Бруно Серги и Сандиип Гоял аналитичната литература осветлява две основни концепции за СП. Първоначалната и доминираща концепция включва предприятията, ръководени от мотивите за „обслужване“ или за „социална промяна“, независимо от това дали е налице икономическа възвръщаемост за действащите СП. За изпълнение на своите социални мисии тези предприятия използват финансиране от държавни субсидии и грантове, даровитост и филантропски организации. Но в началото на XXI век разбиранията за същността и ролята на СП се променят и надхвърлят традиционната представа, определяща го като предприятие с нестопанска цел. На него вече се гледа и като на самоиздържащо се и самофинансиращо се предприятие или като на такова, работещо за печалба (предприятие с търговска цел), насочено към удовлетворяване на социални потребности. Новата концепция за социалните предприятия включва все по-широко принципа „обслужвай и оцелявай“. Нейното реализиране очевидно има допирни точки с „внушенията“ на неолибералната глобализация в световното стопанство, достигнала своя апотеоз в навечерието на глобалната финансова криза от 2007-2009 г. Те намират израз в засилване на приватизацията и комерсиализацията в сферата на публичните услуги, вкл. и в социалното подпомагане на бедните слоеве от населението.

Авторите споделят своята позиция по този повод в специален раздел, озаглавен „Социално предприемачество – възходът на неолиберализма“ (с. 13). В него те критикуват неолибералните идеи и внушения и отстояват предпочитанията си към прилагане на *хибридна организационна схема* в социалното подпомагане, включваща комбинация от:

- предприятия с търговска цел – за обслужване на платежоспособния подсегмент на BoP-сегмента и

- предприятия с нестопанска цел – за обслужване на подсегмента на крайно бедните, чието финансиране се търси по линия на филантропски организации.

В книгата е посочен и анализиран интересен пример за подобна „хибридна схема“ в дейността на компанията „Selco Solar Light, Ltd“, която предлага своите услуги едновременно в двата подсектора, съобразявайки се с техните особености и специфични изисквания.

Третият период (BoP-3.0) обхваща времето след първото десетилетие на XXI век, когато дигиталните технологии, кръговата икономика и иновативните модели за финансиране, заедно със схемите за сътрудничество и изграждане на мрежови схеми за взаимодействие, се утвърждават като катализатори за създаване на екологичен баланс и за активизиране на дейността на социалните предприятия в BOP-сегмента. Авторите достигат до извода, че устойчивостта и цялостният успех на СП се базират върху изграждането на *интелигентна социална инфраструктура*, включваща: инкубационни екосистеми за създаване на нови предприятия; достъп до дългосрочно финансиране; прилагане на кръгови бизнес модели и засилено използване на различни схеми за партньорство, сътрудничество и мрежови комбинации сред заинтересуваните участници.

1. От особена важност за дейността на СП е достъпът до дългосрочно финансиране, както и до съветите и наставничеството от експерти в областта на промишлеността, политиките и инвестициите. Практиката показва, че провалът на повечето от новосъздаваните СП е резултат от недостиг на финансиране, както и от отсъствие на експертни съвети и на адекватно наставничество през първоначалната фаза от тяхната дейност. Поради тази причина предприятията често не успяват да генерират устойчиви приходи. Към това се прибавят високата степен на риск и липсата на достатъчно подходяща стратегия за навлизане на пазара. Според авторите за преодоляването на тези препятствия е нужен адекватен отговор на следните въпроси: Какъв бизнес модел да бъде приложен във всеки конкретен случай? Как да бъде осигурено финансиране на проектите? Кои видове ресурси имат ключово значение за дейността? Кои дейности имат приоритетно значение? Как да бъдат изградени връзките с клиентите? Кога и как да бъдат наемани и обучавани местните участници в проектите?

2. Важен елемент в изграждането на интелигентната социална инфраструктура в BoP-сегмента е прилагането на платформи за групово финансиране (crowdfunding platforms). Те се очертават като атрактивен източник на евтино финансиране за новосъздаващите се социални предприятия и едновременно

с това разширяват възможностите за социално ангажирани граждани да инвестират в социално предприемачество и в микропредприятия.

3. Анализът показва също, че активното навлизане на интернет и на комуникационните технологии разкрива необятни хоризонти за задълбочаване на сътрудничеството и активизиране на социалните действия за преодоляване на бедността и екологичните нарушения. Дигиталните технологии буквално преформатират социалните бизнес модели, насочени към екологичните предизвикателства и недообслужваните социални потребности на населението в BoP-сегмента.

4. Все по-важна роля като ключов елемент в социалната инфраструктура на BoP-сегмента играят широко навлизащите практики на *„интелигентно“ рециклиране, повторно използване, както и моделите на споделената икономика*. Нарастващ брой правителства, предприятия, глобални и национални институции за развитие и отделни личности полагат усилия за заместване на линейните икономически модели от типа „използвай-и-изхвърляй“ с кръгови икономически модели от вида „намалявай-използвай повторно-рециклирай“. Динамичните глобални процеси на бързо увеличаващо се население, на изчерпване на природните ресурси и нарастващото замърсяване на околната среда създават усещане за неотложност на тези действия и политики.

5. В развитието на интелигентната социална инфраструктура нараства ролята на отношенията на задълбочаващо се сътрудничество, партньорство и създаване на мрежови схеми за взаимодействие. Социалните предприятия, бизнесът, правителствата, организациите за развитие, за изследователски и развойни дейности, инкубаторите, неправителствените организации, микропредприемачите и хората, населяващи BoP-сегмента, се обединяват и си сътрудничат в създаването и реализирането на иновативни проекти за облекчаване и преодоляване на бедността.

Особен интерес за българските читатели представлява изложението в раздел 4 и 5 (с. 31-77), където е анализирана дейността на 9 значими социални предприятия в различни области на BoP-сегмента в Индия. Вниманието е фокусирано върху следните ключови аспекти на тези предприятия: визия; мисия; сфера на дейност; в кой елемент на интелигентната социална инфраструктура се позиционира съответното предприятие; описание на дейността и постигнати социално-икономически резултати. Емпиричният анализ осигурява богата информация и идеи за ефективни проекти за подпомагане на крайно бедното население в България.

Накрая чрез синтез на теоретичните обобщения и изводите от емпиричния анализ Бруно Серги и Сандип Гоял очертават перспективите за по-нататъшно изграждане на интелигентната социална инфраструктура за подпомагане на населението, обитаващо дъното на доходната пирамида в съвременния глобален свят.

Проф. д-р Стефан Ф. Стефанов