

СЪДЪРЖАНИЕ

Теодора Пенева	Четвъртият стълб на енергийната бедност в България	5
Анатоли Андреев	Място и роля на енергийната сигурност в бизнеса на Република България	22
Любомир Любенов	Маркетинг стратегии на секторно и регионално ниво в контекста на зелената кръгова биоикономика	39
Венцислава Николова-Минкова	Изследване на зависимостта между равнището на конкурентоспособност и марковата заявителска активност на държавите от ЕС-27	59
Kamaljit Singh, Simmi Vashishtha	Liquidity infusion under Atmanirbhar Bharat scheme: A strategy to revive Indian power discoms	79
Алла Кирова	Мястото на руския мислител Посошков в историята на икономическите учения	90
Хенрик Егберт, Теодор Седларски, Александър Б. Тодоров	Основи на съвременната икономика: Хайнрих фон Щакелберг за проблемите на пазарната структура	107
	ОТЗИВИ	
Бистра Боева	Бизнес комбинации и международен бизнес	125

РЕДАКЦИОННА КОЛЕГИЯ

проф. д-р Спартак КЕРЕМИДЧИЕВ, главен редактор – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

проф. д-р Димитър ДИМИТРОВ, зам.-главен редактор – Университет за национално и световно стопанство

проф. д-р Алла КИРОВА – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

проф. д-р Ганчо ГАНЧЕВ – Югозападен университет "Неофит Рилски"

проф. д-р Дарина РУСЧЕВА – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

проф. д-р Йордан ХРИСТОСКОВ – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

доц. д-р Кристиян ХАДЖИЕВ – Нов български университет

доц. д-р Павлинка ИЛЕВА-НАЙДЕНОВА – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

проф. д-р Победа ЛУКАНОВА – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

проф. д.ик.н. Росица РАНГЕЛОВА – Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките

проф. д-р Румен БРУСАРСКИ – Университет за национално и световно стопанство

проф. д-р Цветана СТОЯНОВА – Университет за национално и световно стопанство

МЕЖДУНАРОДЕН ИЗДАТЕЛСКИ СЪВЕТ

проф. д-р Асен СЛИМ – Национален институт за източни езици и цивилизации, Франция

проф. д-р Димо ДИМОВ – Университет в Бат, Великобритания

доц. д-р Екатерина КИСИМОВА-СКАРБЕК – Ягелонски университет, Полша

проф. д-р Ираж ХАШИ – Стафордширски университет, Великобритания

проф. д-р Лучиан-ЛИВИУ АЛБУ – Институт за икономическо прогнозиране, Румъния

проф. д-р Миряна РАДОВИЧ-МАРКОВИЧ – Институт за икономически науки, Сърбия

проф. д-р Мустафа ЙОЗЕР – Анадолски университет, Турция

проф. д-р Раул ДЕ АРИБА – Университет на Валенсия, Испания

проф. д-р Филип КАДЕН – Парижки университет, Франция

C O N T E N T S

Teodora Peneva	The fourth pillar of energy poverty in Bulgaria	5
Anatoly Andreev	Place and role of energy security in the business of the Republic of Bulgaria	22
Lyubomir Lyubenov	Marketing strategies at sectoral and regional level in the context of the green circular bioeconomy	39
Ventsislava Nikolova-Minkova	A study on the relationship between the level of competitiveness and trademark application activity of the EU-27 member states	59
Kamaljit Singh, Simmi Vashishtha	Liquidity infusion under Atmanirbhar Bharat scheme: A strategy to revive Indian power discoms	79
Alla Kirova	The place of the Russian notionalist Pososhkov in the history of economic doctrines	90
Henrik Egbert, Teodor Sedlarski, Aleksandar B. Todorov	Foundations of contemporary economics: Heinrich von Stackelberg on market structure	107
	REVIEWS	
Bistra Boeva	Business combinations and international business	125

EDITORIAL BOARD

Prof. Spartak KEREMIDCHIEV, PhD, Editor-in-Chief – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

Prof. Dimitar DIMITROV, PhD, Deputy Editor-in-chief – University of National and World Economy

Prof. Alla KIROVA, PhD – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

Prof. Darina RUSCHEVA, PhD – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

Prof. Gancho GANCHEV, PhD – South-West University “Neofit Rilski” – Blagoevgrad

Assoc. Prof. Kristian HADZIEV – New Bulgarian University

Assoc. Prof. Pavlinka ILEVA-NAYDENOVA, PhD – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

Prof. Pobeda LOUKANOVA, PhD – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

Prof. Rossitsa RANGELOVA, Dr. Ec. Scs. – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

Prof. Rumen BRUSARSKI, PhD – University of National and World Economy

Prof. Tsvetana STOYANOVA, PhD – University of National and World Economy

Prof. Yordan HRISTOSKOV, PhD – Economic Research Institute at Bulgarian Academy of Sciences

INTERNATIONAL ADVISORY BOARD

Prof. Assen SLIM, PhD – Institut national des langues et civilisations orientales, France

Prof. Dimo DIMOV, PhD – University of Bath, UK

Assoc. Prof. Ekaterina KISSIMOVA-SKARBEEK, PhD – Jagiellonian University, Poland

Prof. Iraj HASHI, PhD – Staffordshire University, UK

Prof. Dr. Lucian-Liviu ALBU – Institute for Economic Forecasting, Romania

Prof. Dr. Mirjana RADOVIC-MARKOVIC – Institute of Economic Sciences, Serbia

Prof. Mustafa ÖZER, PhD – Anadolu University, Turkey

Prof. Philippe CADENE, PhD – Université de Paris, France

Prof. Raúl de ARRIBA, PhD – Universidad de Valencia, Spain

Гл. ас. д-р Теодора Пенева*

ЧЕТВЪРТИЯТ СТЬЛБ НА ЕНЕРГИЙНАТА БЕДНОСТ В БЪЛГАРИЯ

Разгледани са пропуските в механизмите на защита на уязвими потребители на енергия в България. Обоснована е тезата, че липсата на адекватни механизми за защита предизвиква появата на четвърти стълб на енергийната бедност извън най-често цитираните три стълба – високи цени на енергия, малки доходи и ниско ниво на енергийна ефективност на сградите. Направен е преглед на механизма за достъп до справедливост на домакинствата в енергийния сектор в България, като се започва от Националния омбудсман, общинските омбудсмани и омбудсманите в енергийните компании. Обобщени са основните проблеми, срещани при енергийното правосъдие за домакинства в сектора, и начинът, по който държавните институции отговарят на тези проблеми. В заключение е установено, че гражданите в България се сблъскват с високи нива на енергийна несправедливост, с която трябва да се борят, ползвайки неефективните механизми за защита на потребителите. Тази ефективност зависи от отговорните лица, а не от правни и административни процеси.¹

JEL: D63; K32; Q48; I32; P46

Ключови думи: справедливост; енергия; бедност; енергийна бедност; достъп; потребителски права

Представеното изследване прави опит да систематизира правно-административната рамка, ограничаваща възможностите на енергийно уязвимите граждани да търсят и да намират защита на потребителските си права. Дефиниран е цялостният механизъм на правна защита на ползвателите на енергия, обобщени са пропуските във всяка част на механизма и са изведени насоки за подобряване на защитата на потребителите. Липсата на ефективна правна защита при нарушени потребителски права, наричана често „енергийна несправедливост“, води до икономически разходи или зависимости, които допълнително утежняват състоянието на енергийна бедност на част от българското население. Тя се превръща в самостоятелен фактор за енергийна бедност,

* Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките, teodorapeneva@hotmail.com

¹ Chief Assistant Prof. Teodora Peneva, PhD. THE FOURTH PILLAR OF ENERGY POVERTY IN BULGARIA. *Summary.* The article examines the weaknesses in the protection mechanisms for vulnerable energy consumers in Bulgaria. The thesis that the lack of adequate protection mechanisms causes the emergence of a fourth pillar of energy poverty beyond the three most frequently cited pillars – high energy prices, low incomes and low level of energy efficiency of buildings – is justified. An overview of the mechanism for household access to justice in the energy sector in Bulgaria is provided, starting with the national ombudsman, municipal ombudsmen and ombudsmen in energy companies. The main problems, encountered in energy justice for households in this sector are summarized, as well as the way in which state institutions respond to these problems. The study concludes that the Bulgarian citizens face high levels of energy injustice and poverty, which they have to fight using ineffective consumer protection mechanisms. This effectiveness depends on persons in charge, not on legal and administrative processes. *Keywords:* justice; energy; poverty; energy poverty; access; consumer rights.

определен от нас като „четвърти стълб на енергийната бедност“, който е специфичен за българските условия.

Целта на изследването е: (1) да се дефинира понятието „четвърти стълб на енергийната бедност“ конкретно за ситуацията в България с уточнението, че тук съдържанието на понятието „енергийна несправедливост“ обхваща само аспекта на „липсата на ефективна правна защита на енергийните потребители“ и не включва други фактори – причини за енергийна бедност в страната; (2) да аргументира съществуването на този „четвърти стълб на енергийна бедност“. Във връзка с това е анализирана законодателната и административната рамка на сектора в част „Битови клиенти“ и са обобщени проблемите от потребителските жалби, като са използвани годишните доклади на компетентните институции, имащи отношение към механизма за правна защита.

Стълбове на енергийната бедност

Енергийната бедност е функция на доходите и разходите на домакинствата. Доходите са гъвкави и са свързани основно със заетостта и икономическата активност на лицата в домакинствата и с икономическата конюнктура на страната. Разходите за енергия не са изцяло гъвкави, тъй като освен от цените на енергията те зависят и от състоянието на жилището и ползваните в него енергийни ресурси и системи. Енергийните разходи имат количествено и стойностно изражение. Затова и най-директно енергийната бедност се свързва с три съставни елемента, често наричани в практиката „стълбове на енергийната бедност“ (вж. фиг. 1).

Фигура 1

Стълбове на енергийната бедност



Източник. Thomson, 2013.

Всеки от т.нар. стълбовете на енергийната бедност се формира от редица други фактори. Цените на енергията са пряко свързани с производствения енергиен микс и със структурата на потребление на макроравнище, както и с ползвания вид енергия в съответното домакинство на микро ниво. Енергийната ефективност на сградите, употребяваните електроуреди в домакинството и режимът на потребление обуславят количеството енергия, изразходвано за задоволяване на определен тип нужди. Енергийната ефективност на сградите от своя страна е предопределена от редица социополитически и икономически фактори, например тяхната възраст (години на застрояване), вида на постройките и на строителните материали, взети ли са мерки за енергийна ефективност и какви и т.н.

Поради тези специфики в отделните страни енергийната бедност не е еднаква и е свързана с различното ниво на социално-икономически напредък, обуславящо доходите на населението, както и с различията в сградния фонд, в климатичните условия и в структурите на производство и потребление на енергия. Различното ниво и спецификите на енергийна бедност водят до разнородни последици, което предполага да се прилага диференциран подход за измерване и намаляване на този вид бедност.

В България съществува една особена причина за енергийна бедност, която не е обособявана досега в конкретика в научната литература у нас. Това е достъпът до енергийно правосъдие, т.е. до енергийна справедливост. Въпреки че в научните публикации в Западна Европа понятието „енергийна справедливост“ обхваща енергийната бедност и трите ѝ стълба, тук се развива тезата, че *в България ограниченият достъп до енергийно правосъдие разширява съдържанието на това понятие и формира четвърти самостоятелен стълб на енергийна бедност* (фиг. 2).

Фигура 2

Четвърти стълб на енергийната бедност



Четвъртият стълб – енергийната несправедливост, е допълнение към високите сметки за енергия, ниските доходи и лошото качество на сградите. Много хора дължат по-големи такси за отоплението си и при невъзможност да се справят с това рискуват да бъдат съдени за отлагане на плащането на сметки. Няма стандартни правила за начисляване на лихви по неплатен дълг и в някои случаи допълнителните санкции са многократно по-големи от размера на неплатената сметка. Макар че вероятно никога няма да може да се достигне до обективна оценка на този стълб поради липса на публични данни, той съществува и проблемите продължават да са налице, особено при доставчиците на централно отопление в сгради със стара инсталационна система. Причините за това са няколко:

- Разходът за енергия се обуславя от фактори извън структурата на нейното производство и потребление.
- Разходът на енергия е предмет на методология, включваща субективни елементи, които са извън сферата на контрол от страна на потребителя, например състоянието на инфраструктурата за дистрибуция на енергията или потреблението на съседни при формирането на общия разход за енергия в сграда, отопляваща се с централно топлоснабдяване.
- Разходът на енергия може да бъде допълнително многократно утежнен с начисляване на лихви.
- В някои случаи се допускат грешки при изчисляването на конкретни стойности на енергия, възникнали поради причини от индивидуален характер – неработещи устройства за измерване, липса на достъп до жилището при отчитане и др.

Може да се обобщава, че енергийната несправедливост се отнася до допълнителния разход извън високите цени на енергия, извън ниските доходи, извън състоянието на сградната обвивка и на електроуредите. Този разход е свързан с измерването на енергията, с некоректното остойностяване на нейното количество и с последващото налагане на различен тип наказателни мерки и процедури при незаплащане на вече несправедливо начисленото количество енергия. В такъв смисъл от гледна точка на особеностите в България енергийна несправедливост може да се дефинира по следния начин: *„Енергийната несправедливост е следствие от ограничен достъп до енергийно правосъдие и до всички свързани с това механизми, позволяващи на потребителя да защити правото си да заплати само и единствено количеството енергия, което реално е консумирал.“* За съжаление у нас обект на енергийна несправедливост съгласно това определение са потребителите.

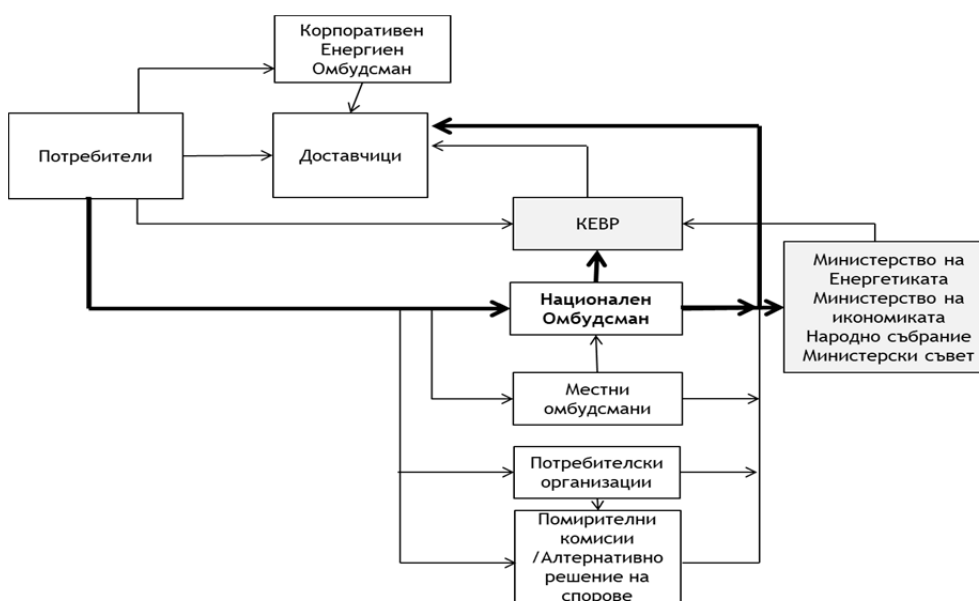
Механизми за достъп до енергийно правосъдие в България

Макар в нашата страна да са поставени основите на механизми за достъп до енергийно правосъдие, в тази област са налице множество проблеми, които заедно с бедността водят до сериозни социални последици. От 2005 г. Бълга-

рия има Национален омбудсман, омбудсмани в общини в около 14 от 256 града в страната (вж. Казасян, 2018), някои от които съществуват от 2000 г., а от 2013 г. и енергиен омбудсман на доставчика на електроенергия за Западна България (ЧЕЗ). Освен това от влизането в сила на Закона за защита на потребителите през септември 2005 г. Комисията за защита на потребителите (КЗП) започва да изпълнява функцията на медиатор, а през 2013 г. след приемането на Директивата за алтернативно решаване на спорове (вж. Directive 2013/11/EU) и на Регламента за OPC (вж. Regulation (EU) No 524/2013) към нея са присъединени и комисиите за алтернативно разрешаване на спорове (АРС) в различни сектори. Всички тези правни посредници между правителството, бизнеса и потребителите/гражданите имат различен кръг от правомощия и решават различен тип проблеми. Механизмът за защита на енергийните потребители у нас е представен на фиг. 3.

Фигура 3

Механизъм за защита на енергийните потребители в България



Източник. Изготвена от автора по данни от <https://www.dker.bg/>

Когато възникне проблем, потребителите трябва първо да се обърнат директно към доставчика на енергия. Ако последният не разреши проблема, в най-добрия случай потребителите търсят съдействие от Комисията за енергийно и водно регулиране (КЕВР), която обаче има ограничена власт. Вторият вариант, който се очертава като най-ефективния през последните години, е омбудсманът на Република България. Алтернативи на Националния омбудсман

са местните омбудсмани в съответните общините, но както беше посочено, такива има само в 14 града в страната. Ако местният омбудсман не успее да реши проблема, той може да поиска подкрепа от Националния омбудсман. Следващото ниво са потребителските организации, но в България те не са специализирани за енергийния сектор. Тези организации обхващат всички икономически сектори (с акцент върху 10 от тях) и когато потребителят поиска помощ в сферата на енергетиката, той е пренасочван към Националния или към местния омбудсман.

Всяка от посочените правни институции се регулира от различни закони – Закона за омбудсмана, Закона за защита на потребителите, Закона за енергетиката и Закона за местното самоуправление и местната администрация. Комисиите за АРС са свързани с КЗП, но не са популярни у нас, тъй като от самото им създаване не успяват да предоставят решения за потребителите. Нито една от тези институции не е официално упълномощена да прекратява или да влияе върху решенията на главния енергиен регулатор – Комисията за енергийно и водно регулиране². КЕВР разглежда и решава въпроси, свързани с регулирането на бизнес плановете и на цените в енергийните, водоснабдителните и канализационните услуги, и управлява жалбите в двата сектора. Когато Националният омбудсман не може да разреши даден проблем директно с доставчика или с КЕВР, той много често се свързва с други държавни органи като Министерството на енергетиката, Министерския съвет и дори Народното събрание, за да се намери изход от проблема.

Най-важна за регулиране на цените на енергията е работата на КЕВР, тъй като домакинствата в България разполагат с малко инструменти за контрол върху разхода на енергия като инвестиции в енергийна ефективност, саниране на сградата, закупуване на по-ефективни електроуреди, смяна на отоплителната инсталация, преминаване към друг тип отопление или ограничаване на потреблението. У нас енергийната ефективност не е добър избор за намаляване на разходите, тъй като изисква инвестиции, а българските граждани получават ограничена или дори никаква финансова помощ за това.

Не е лесно да се изчисли размерът на всеки механизъм за достъп до енергийно правосъдие или тежестта/влиянието, което съответният метод има за решаване на конфликти с несправедливо начислен разход за енергия. Данни за всички институции, и то в ограничен обем, са налични само за периода между 2012 и 2015 г. Ситуацията обаче е доста динамична, като върху ефективността на всеки метод въздействат фактори от различно естество – промени в регулаторната рамка, ограничаване или увеличаване на правата и правомощията на конкретна институция, нагласите на потребителите и доверието в институцията, времето на създаване на съответната институция и т.н. Трудно е да се направят изводи, без да се разберат всички фактори, влияещи върху финансовите „потоци“, създадени от липса на енергийно правосъдие. В табл. 1 са обобщени

² Вж. <https://www.dker.bg/>

Четвъртият стълб на енергийната бедност в България

различните проблеми, произтичащи от тази липса, на базата на прегледа им сектор по сектор.

Таблица 1

Основни области на енергийна несправедливост в България*

Централно топлооснабдяване	Електрическа енергия	Водоснабдяване
<ul style="list-style-type: none"> ● Липса на индивидуални договори между доставчиците на отопление и потребителите ● Нарушено право на действително измерване и отчитане ● Нарушение на правото на плащане за реално ползвана услуга ● Грешни изчисления на топлинната енергия на единица дял в подстанции ● Брой конфликти при регулиране на общото потребление в многофамилни сгради ● Лошо качество на предоставяните услуги ● Съди потребителите за забавяне на плащането с неправилни изчисления на лихвите по дългове ● Решението на КЕВР за определяне на тавани за електричество и природен газ е индивидуален административен акт и не може да се обжалва от гражданите в съда 	<ul style="list-style-type: none"> ● Лошо качество и чест недостиг на доставяната електроенергия, водещи до повреди на електрически уреди ● Едностранно коригиране на срокове на потребителски сметки от страна на компаниите ● Инспекции и подмяна на търговски измервателни уреди при отсъствие на клиента ● Неправилни изчисления на данъци за прекъсване на доставките на електроенергия и начисляване на лихви по дълга ● Неоправдано увеличение на цените 	<ul style="list-style-type: none"> ● Прекъсване на водоснабдяването в много градове в България, особено през 2019 г., водещо до сериозни проблеми ● Лошо качество на предоставяната ВиК услуга ● Несправедливо разпределение на потреблението на вода за „общо потребление“ от много потребители в многофамилни сгради ● Икономически неоправдано увеличение на разходите за ВиК услуги ● Огромни загуби в мрежата, съставляващи близо 60% от крайната цена

* Всички оплаквания на гражданите се отнасят до сходни проблеми. В представения списък са включени някои ключови области на несправедливост, но те не се ограничават до него.

Източник. Изготвена от автора по данни от Годишен доклад на Националния омбудсман за 2005-2019.

Комисия за енергийно и водно регулиране

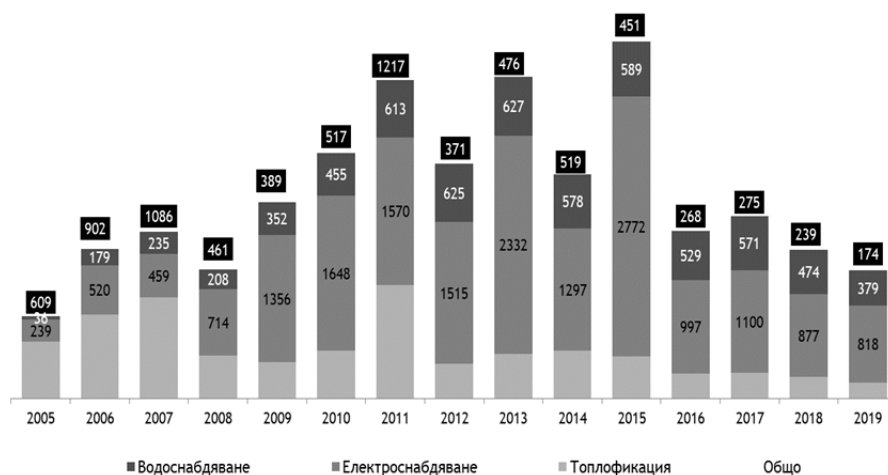
През 2011 г. в ДКЕВР е създаден специализиран отдел за разглеждане на жалби и разрешаване на спорове, за да се гарантира, че са предприети подходящи действия за максимално ефективно реагиране на нарастващите проблеми на потребителите. Това води до промени във функциите на КЕВР, формулирани през 2012 г. в Закона за енергетиката, според които Комисията: (1) издава, изменя, допълва, спира, прекратява и отнема лицензи в случаите, предвидени в този закон; (2) приема и публикува основни насоки за дейността си; (3) приема подзаконовите нормативни актове, предвидени в този закон; (4) одобрява общите условия на договорите, предвидени в този закон; (5) одобрява правила за работа с потребители на енергийни услуги.

КЕВР често трябва да прехвърля жалби към други институции (Народното събрание, Президентството, Министерския съвет, различни министерства, комисии, агенции, регионална или общински администрации и т.н.). В повечето

случаи обаче процедурата по изпращане на такива жалби не отговаря на регулаторното изискване на Комисията те да са преминали първо през доставчиците. Основната причина за това е, че гражданите предпочитат да избягват директния контакт с тях. Комисията приписва големия брой жалби за прехвърляне и на факта, че потребителите не са запознати с начините на определяне на таксите в общите условия за доставка на услуги на доставчиците на енергия (които у нас играят ролята на индивидуални договори) и адресират жалбата си до възможно най-високото ниво за решаване на такива проблеми (вж. Годишен доклад на КЕВР, 2015, с. 83).

Фигура 4

Брой жалби в КЕВР



Източник. Годишни доклади на КЕВР, 2005-2019.

КЕВР е оправомощен главно да регулира цените и да проверява качеството на енергийните доставки – финансовите спорове между доставчика и потребителите не са в негова власт. Последните се прехвърлят в други институции, а потребителите постепенно се научават да искат помощ от омбудсмана. Анализът на жалбите до Комисията показва, че само 17% през 2016 г. и 31% през 2017 г. са били от нейната компетентност.

След като изпратят жалба до КЕВР и ако не бъде намерено ефективно решение, потребителите се обръщат към Националния омбудсман – институция, спечелила тяхното уважение и доверие през годините.

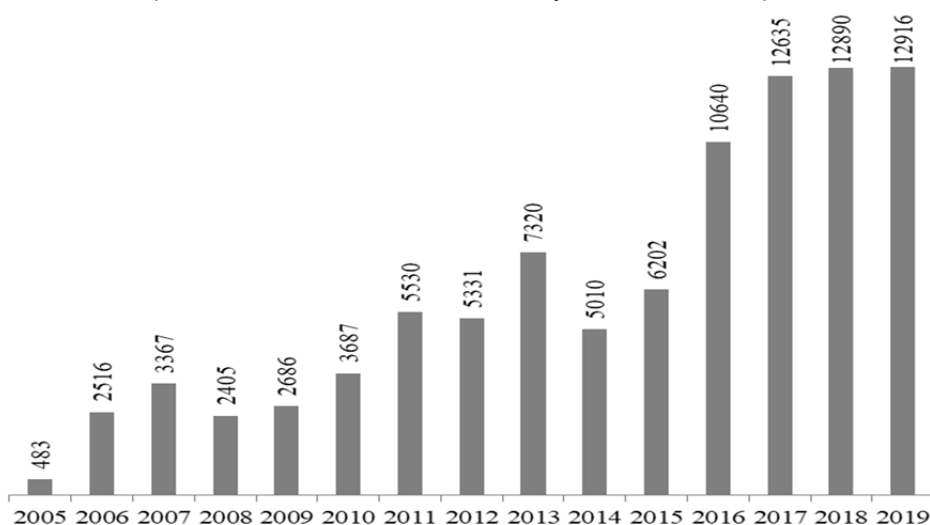
Национален омбудсман

Това е институцията, която получава най-големия брой жалби срещу доставчици на електроенергия, отопление и вода в България от създаването си

(вж. фиг. 5) и същевременно разглежда най-активно предложенията за изменения в регулаторната рамка, засягащи правата на потребителите на енергия. Националният омбудсман е единствената организация за защита на потребителите, която е оказала известно влияние върху подобряването на енергийната справедливост в сектора. За 15 години (2005-2019) са налице скромни постижения в това отношение, вкл. по-ясни и по-малко несправедливи сметки, изрично цитиране на начина на изчисляване на потреблението в сметките, по-малко глоби и по-прозрачен начин за начисляване на лихви по дългове, по-подреден пазар и по-добро отношение на доставчика. По време на мандата на омбудсманата Мая Манолова (2015-2019 г.) потребителите на централно отопление в София (над 400 хил. домакинства, или близо 70% от всички потребители на централно отопление в страната) получават правото да не бъдат съдени за сметки, по-ниски от официалната минимална заплата (560 лв. през 2019 г.), което е огромна стъпка към енергийната справедливост в столицата (вж. Годишен доклад на КЕВР, 2015).

Фигура 5

Брой жалби до Националния омбудсман на България



Източник. Годишен доклад на Националния омбудсман за 2005-2019.

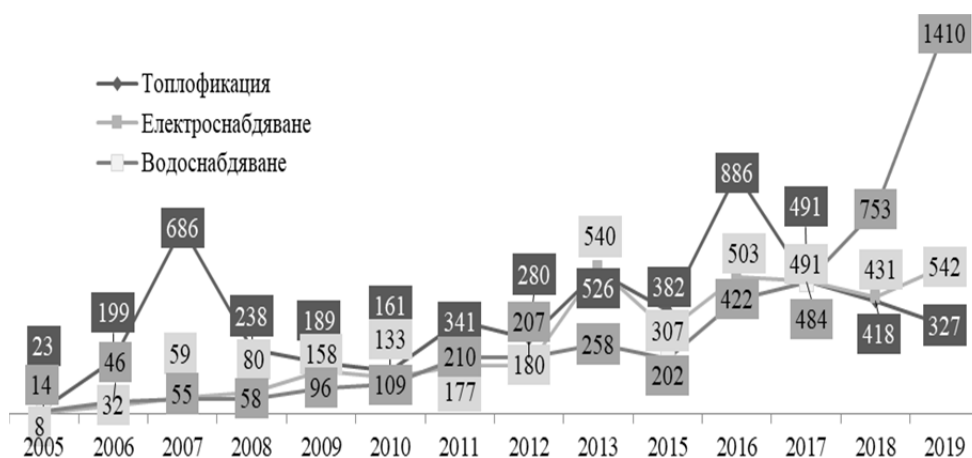
Омбудсманът като институция, защитаваща правата на потребителите, получава последователно признание в България, което проличава от данните за общия брой жалби през периода между 2005-2019 г.³ Обхватът им се е разраснал и те включват всички области, в които гражданите се сблъскват с нарушения на техните права. Общо оплакванията от обществените услуги

³ Вж. <https://www.ombudsman.bg/reports/415?page=6#middleWrapper>

съставляват близо една трета от всички жалби, подадени от създаването на институцията. През отделни години до 2019 г. този дял леко намалява до 23%, но всъщност реалният брой жалби се увеличава. Това се дължи на нарастването на оплакванията срещу застрахователни и финансови услуги, както и на новото „бойно поле“ за омбудсмана, свързано с прокарването на закон за личен банкрут, целящ защита на хората от прекомерни манипулации.

Фигура 6

Брой жалби срещу доставчици на отопление, електричество и вода



Източник. Годишен доклад на Националния омбудсман за 2005-2019.

Съгласно чл. 14. (1) от Закона за енергетиката от 2003 г. (доп. ДВ, бр. 18 от 2005 г.) „заинтересувани лица“ – държавни органи, организации, енергийни предприятия, оператори на водоснабдителни системи (оператори на водоснабдителни и канализационни услуги), клиенти, привилегировани потребители и потребителски организации, могат само да подпомагат КЕВР при изпълнението на неговите функции. Омбудсманът обаче не е посочен изрично като „заинтересувано лице“ в този закона, което ограничава възможностите му да действа за налагане на енергийно правосъдие.

Местен/общински омбудсман

Преди да бъде приет Законът за омбудсмана, през периода между 1999-2000 г. са стартирани няколко пилотни проекта с назначаването на обществени посредници в Севлиево, Пловдив, Варна, Шумен, Разград, Смолян, Стара Загора, Казанлък, в столичния район Младост и София-град. Местните омбудсмани обаче не са включени в Закона. Те са определени като „обществени посредници“ и *назначаването им няма задължителен характер*. Общественият посредник се избира и освобождава с квалифицирано мнозинство на общинския

съвет с гласовете на две трети от общия брой общински съветници, което прави *процедурата дълга и трудна*.

Няколко различни годишни доклада на местните омбудсмани (София, 2019; Пловдив, 2017; Кюстендил, 2019; Шумен, 2019; Батак 2011) показват, че *не всички от тях се занимават с проблеми, свързани с доставчиците на обществени услуги*. Например софийският омбудсман изрично не приема такива жалби, но този в Пловдив (вторият по големина град в България към 2019 г.) приема оплаквания, засягащи доставчици на енергия, и предлага мерки за подобрене. Други обществени посредници пък са по-ангажирани с проблеми, отнасящи се до публичната администрация, което всъщност е и целта при формирането на такава длъжност – да изпълнява антикорупционни и контролни функции по отношение на местната администрация.

През 2018 г. заедно с Националната асоциация на местните обществени медиатори Националният омбудсман внася в Народното събрание проект за изменения в Закона за местното самоуправление и местната администрация, който урежда избора и правомощията на обществените посредници в общините. Този проектозакон обаче засега не е намерил продължение, макар че ако бъде приет, евентуално би позволил на Националния омбудсман да създаде по-ефективна система за защита на потребителите и да разпредели повече проблеми за разрешаване от местните институции.

Енергиен омбудсман при доставчици

Такава позиция е създадена в ЧЕЗ – енергийният доставчик в Западна България⁴ през март 2013 г., което е свързано с Директива 2009/72/ЕС⁵ на Европейския парламент относно правилата за вътрешните пазари на електроенергия, целяща да подобри качеството на обслужване на клиенти и да гарантира ефективната работа на дружеството в страната. Ролята и организацията на работата на омбудсмана са посочени в Правилника за статута и дейността на енергийния омбудсман на ЧЕЗ в България (2013). Съгласно правилата той трябва да преразглежда случаите, в които клиентите са потърсили помощ от доставчика, но не са били доволни, като същевременно трябва да бъде неутрален по отношение на тези случаи.

Според годишния доклад на дружеството през 2018 г. входящата кореспонденция е наброявала 752 писма, от които жалбите са 19%. Останалите са предимно запитвания за информация, разследвания и сигнали. Повечето запитвания са свързани с измервателни уреди и сметки, както и с проблеми относно качеството в дистрибуторската мрежа. От жалбите 83% са за разпределение на електроенергия и 17% за електроснабдяване. Това показва *различното предназначение на омбудсмана при доставчика – да предоставя информация, а не да разрешава спорове*.

⁴ Други доставчици на енергия не са намерени за целите на представеното изследване.

⁵ <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A32009L0072>

Потребителски организации

Съгласно Списъка на квалифицираните организации, издаден от Министерството на икономиката, квалифицираните потребителски организации, имащи правен интерес да предявят иск за спиране или забрана на действия или търговски практики, които са в нарушение на колективните интереси на потребителите, са следните:

- Комисия за защита на потребителите;
- Национална асоциация „Активни потребители“;
- Областен съюз на потребителите - 98 - град Видин;
- Сдружение „Национална лига - потребители на услуги“;
- Асоциация „Помощ за потребителя“;
- Федерация на потребителите в България;
- Българска национална асоциация за правна помощ на потребителите;
- Национална асоциация за защита на потребителите;
- Сдружение „Правна клиника за потребители“.

За разлика от КЗП обаче останалите организации нямат активни публикации и инициативи за защита на потребителите в енергийния сектор. Освен това потребителските организации в България се регулират от Закона за защита на потребителите, който защитава правата на потребителите срещу нарушения от страна на доставчиците главно в 10 сектора⁶, но енергийният сектор не е включен в тях. Оплакванията, записани и разгледани в годишния доклад на КЗП във връзка с енергията, се отнасят до правилните етикети за енергийна ефективност на електрическите уреди, както и до приключването на мерките за енергийна ефективност в сградите. КЗП получава жалби срещу доставчици на енергия, но заявява, че това не е нейната основна компетентност.

Друг проблем на КЗП е нейната независимост. Съгласно чл. 165 от Закона за защита на потребителите Комисията се състои от трима членове, вкл. председателя, които се назначават за срок от пет години от министър-председателя с решение на Министерския съвет. Методът за избор на председател и на членове подлежи на обсъждане по същия начин, както при КЕВР. През годините институционалната независимост на КЗП е поставена под въпрос, каквото е положението и при други държавни комисии за контрол над определен сектор, тъй като източниците на финансиране, методите за избор на членове и т.н. са фактори, които се нуждаят от критичен преглед във всички страни с регулирани сектори на икономиката.

Дейностите на КЗП в областта на защитата на потребителите в енергийния сектор са минимални и неефективни. Обобщение на работата на

⁶ „Алкохолни продукти и тютюневи изделия“, „Електрически уреди“, „Автомобилни гуми, флакони с аерозол“, „Изделия от кристално стъкло“, „Текстилни изделия, обувки“, „Домакински уреди“, „Нови пътнически превозни средства, туристически услуги“, „Електронна търговия“, „Застрахователни услуги, агенции за недвижими имоти“, „Пощи, телекомуникационни услуги“.

Комисията в енергийния сектор показва повече активност около организирането на публични събития (например работни групи и обществени обсъждания) и по-малко конкретни дейности около законопроекти, съдебни дела срещу доставчици и предложения за законови изменения, които изглеждат по-ефективни. В годишните доклади на КЗП няма данни и анализ на жалбите на потребителите, което предполага по-малко работа по отделни случаи.

*Комисии за алтернативно решение на спорове/
помирителни комисии*

В България такива комисии започват да функционират от 2012 г. Това са 12 общи помирителни комисии в различни градове и 14 секторни помирителни комисии.⁷ Всички те са включени в структурата на КЗП. Една от секторните комисии е ангажирана с електрическата енергия, но няма комисии за топлина и вода и проблемите в тези области трябва да бъдат адресирани до общата комисия. Данните от годишния доклад на КЗП за 2017 г. показват, че тя е получила общо 23 303 писмени жалби и 216 заявления за АРС, от които 4 са изпратени до Комисията за АРС за електрическа енергия и са решени.

Този механизъм не е много добре приет, а и не е достатъчно популярен в България. Всъщност самата КЗП заявява, че *механизмът не е ефективен за нуждите на страната*. Националният омбудсман критикува доброволния характер на процедурите за помирение и малкия брой постигнати споразумения, като обобщава следните проблемни области в помирителния механизъм за алтернативно разрешаване на спорове:

- Участието на доставчиците в процедурите е доброволно.
- Комисиите за АРС не включват непременно член с юридическо образование.
- Давността се преустановява, когато е образувана помирителна процедура пред обща или секторна помирителна комисия.
- Често има объркване относно това кой метод за защита на потребителите да се използва при необходимост – процедура за доброволно уреждане на спорове с КЕВР, Комисията по платежни спорове, секторните омбудсмани и т.н.
- Повечето от проблемите на потребителите не могат да бъдат решени чрез комисии за АРС, тъй като условията за услуги са законово регламентирани в общите условия на доставчиците за всички потребители и са обект на продължителни лоши практики или резултат от неясни и неточни законодателни решения.
- Голяма част от проблемите на гражданите с доставчиците са във фазата на принудително събиране на дългове. Процесът често започва, без длъжникът да бъде уведомен изобщо, и е придружен от начисляване на разноски, вкл. на огромни съдебни такси и такси на частни съдебни изпълнители.

⁷ Вж. <https://kzp.bg/>

От казаното дотук може да се обобщи, че Националният омбудсман е ключовата институция за осигуряване на защитата на потребителите на енергия в България. Официално обаче не му е поверено да влияе върху решенията на КЕВР, която разработва и изменя нормативната рамка, регулираща отношенията между доставчици и потребители на енергия. Правомощията на омбудсмана са ограничени. Дори мобилизирането на всички възможни източници за лобиране в полза на законови промени се оказва недостатъчно за защита на правата на потребителите през трите мандата до 2019 г.

Механизмът на КЗП не обхваща енергийния сектор. Вместо да се включи директно в правомощията на Комисията, секторът е причислен към нейна подструктура с ограничени възможности – комисиите за алтернативно решаване на спорове. С това се намалява възможността за подобряване на защитата на правата на потребителите в тази административна част на механизма за тяхното опазване.

Мрежата на местните омбудсмани не е добре развита. Принципно тя има потенциал да играе силна подкрепяща роля за Националния омбудсман и следователно за потребителите, но има две пречки за това: (1) местните омбудсмани се регулират от отделни законови разпоредби, различни от Закона за омбудсмана; (2) развитието на мрежата е възпрепятствано от законови ограничения, свързани със строгите изборни изисквания. Законът за омбудсмана не включва клаузи за дейността на местния омбудсман и за взаимодействието между местните и Националния омбудсман.

Корпоративният омбудсман може да помогне за облекчаване на част от енергийната несправедливост, но е ефективен главно в няколко области – предоставяне на информация, разследвания и проверки в конкретни случаи. Такъв омбудсман не може да решава правни спорове или въпроси, свързани със съдебни дела. Освен това много доставчици нямат омбудсмани.

Един от ключовите проблеми, идентифицирани от Националния омбудсман при разглеждане на множество съдебни дела за огромни дългове на потребителите, е липсата на Закон за несъстоятелност на физически лица в България. Очаква се такъв закон да регулира компаниите за събиране на дългове, които си сътрудничат с много доставчици на енергия, в допълнение към банките и други кредитни и лизингови организации. При население под 7 млн. човека има близо 2 млн. граждани с просрочени заеми и сметки, които не разполагат с инструменти за защита и за регулиране на отношенията си с тези компании.

*

България е много показателен пример за енергийна несправедливост в условията на регулиран енергиен пазар, съчетан с висока бедност, сложна и несъвършена регулаторна рамка и множество некоординирани механизми за защита на потребителите. Последните нямат пряк и ефективен достъп до правосъдие независимо от желанието на представителите на всеки механизъм

да помогнат. Подобряването на механизма за защита на правата на потребителите на енергия е дълъг и труден процес и реализираните успехи се дължат основно на огромните усилия на отделни лица.

Постигането на енергийната справедливост има важна роля за намаляване на енергийната бедност. За да се изпълни тази роля, са необходими действия в няколко насоки:

На първо място са действията, насочени към увеличаване на правомощията на всеки от съществуващите елементи на механизма за защита на уязвими потребители – омбудсманите и потребителските организации, които сега имат ограничени правомощия и могат само частично да решават случаи като индивидуални спорове, отнасящи се до несправедливо фактуриране, прекомерни лихви и ниска събираемост на дълговете, високи законни такси за съдебни дела и лошо качество на услугите (особено за вода през 2019-2020 г.). В момента механизмите за достъп до правосъдие не могат да предоставят решения на най-често срещаните проблеми. Във връзка с това някои добри практики или решения на местно ниво могат да бъдат изведени на национално равнище, за да се улесни и ускори целият процес на енергийна справедливост, например:

- въвеждане на таван на цените на електроенергията в зависимост от доходите за съответния регион;
- стандартизиране на начините на налагане на лихви при пресрочени задължения на национално ниво за доставчици на публични услуги;
- предотвратяване на съдебни дела за дългове в размер, по-нисък от официалната минимална заплата на национално ниво;
- въвеждане на индивидуални договори за всички обществени услуги.

На второ място е разширението на обхвата на механизма за защита в тези негови части, които са най-ефективни, достъпни и добре функциониращи. Регулаторната рамка не позволява създаването на мрежа от местни омбудсмани (която да бъде разглеждана като решение на много от поставяните въпроси и която би била източник на подкрепа за Националния омбудсман) или преместване на механизмите за АРС към Националния омбудсман. Механизмите за АРС в сегашното си състояние са извънредно неефективни не само за енергийния сектор, но и във всички останали области. За да станат ефективни, те трябва да бъдат обвързващи, като същевременно е необходимо да се създаде специална секторна комисия за топлина, вода и обществени услуги. Производството в помирителната комисия отнема значително време и ресурси, но въпреки това потребителите остават изключително недоволни от действията на институцията и от липсата на интерес на търговците на дребно към тях. Механизмът не включва опция за търсене на административнонаказателна отговорност на търговците за неявяване (неизпращане на представител) на помирителни срещи. Друг основен недостатък е, че помирителният комитет не може да разреши същността на спора и може да се опита да постигне споразумение

само ако търговецът е готов да направи компромис, което в повечето случаи не е така. Освен това е от съществено значение процедурите в комисиите да бъдат прозрачни, но за съжаление досега те всъщност са най-малко прозрачните пътища към правосъдие.

Представеното изследване показва, че правата и правомощията на всяка институция трябва да бъдат преразгледани и оптимизирани – не само на комисиите за АРС, но и на КЕВР, Националния омбудсман и местните омбудсмани. В някои страни се създава и специална институция – Национален енергиен омбудсман, който разполага с правомощия да разреши споровете между доставчици и потребители. Това е трети вид действие, което предполага консолидиране и координиране на цялостния механизъм за защита на правата на енергийните потребители от една институция с фокус върху енергетиката и ВиК сектора на национално ниво.

В допълнение трябва да се преразгледат всички съответни правни актове заедно с общите условия за доставка на енергия. Методологиите за измерване на енергия трябва да бъдат преоценени, а системата се нуждае от по-добър механизъм за координация. По-специално, трябва да се прекрати практиката на прехвърляне на жалби от една институция към друга и да се защити правото на потребителите на лесен достъп до правосъдие.

Използвана литература:

Годишен доклад на КЕВР за 2008-2018, <http://www.dker.bg/bg/za-kevr/godishni-otcheti.html> (посл. достъп 05.05.2020).

Годишен доклад на КЕВР за 2015, <http://www.dker.bg/bg/za-kevr/godishni-otcheti.html> (посл. достъп 05.05.2020).

Годишен доклад на КЗП за 2012-2014, <https://kzp.bg/aktove-old/old.kzp.bg/indexed81.html>

Годишен доклад на Националния омбудсман за 2005, <https://www.ombudsman.bg/reports/415?page=6#middleWrapper> (посл. достъп 05.05.2020).

Годишен доклад на Националния омбудсман за 2005-2019, <https://www.ombudsman.bg/reports/415?page=6#middleWrapper> (посл. достъп 05.05.2020).

Закон за енергетиката. ДВ, бр. 107 от 9 декември 2003 г., посл. изм. и доп. ДВ., бр. 83 от 9 октомври 2018 г., <https://www.me.government.bg/en/library/energy-act-256-c25-m258-1.html> (посл. достъп 05.05.2020).

Закон за защита на потребителите. ДВ, бр. 99 от 9 декември 2005 г., посл. изм. и доп. ДВ бр.30 от 26 март 2013 г., <https://mi.government.bg/en/library/consumer-protection-act-1-c25-m258-2.html> (посл. достъп 05.05.2020).

Казасян, С. (2018). От 265 общини в България само в 14 има местни обществени посредници. *BNT News*, 23 април, <https://bntnews.bg/bg/a/ot-265-obshchini-v-blgariya-samo-v-14-ima-mestni-obshchestveni-posrednitsi> (посл. достъп 02.08.2020).

Четвъртият стълб на енергийната бедност в България

Комисия за енергийно и водно регулиране, <https://www.dker.bg/en/home.html>

Комисия за защита на потребителите, 2020, <https://kzp.bg/>

ЧЕЗ. (2013). *Правила за статута и дейността на енергийния омбудсман на ЧЕЗ в България*, https://www.cez.bg/edee/content/file-other/bulgaria/ombudsman/cez-bulgaria_ombudsman_pravila_20130328_bg_sp_kv.pdf

Thomson H. (2013). *The EU Fuel Poverty Toolkit: An introductory guide to identifying and measuring fuel poverty*. University of York, <http://fuelpoverty.eu/wp-content/uploads/2014/03/EN-EU-Fuel-Poverty-Toolkit.pdf> (посл. достъп 05.05.2020).

Directive 2009/72/EC of the European Parliament and of the Council of 13 July 2009 concerning common rules for the internal market in electricity and repealing Directive 2003/54/EC, <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A32009L0072>(посл. достъп 05.05.2020).

Directive 2013/11/EU of the European Parliament and of the Council of 21 May 2013 on alternative dispute resolution for consumer disputes and amending Regulation (EC) No 2006/2004 and Directive 2009/22/EC (Directive on consumer ADR), <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32013L0011> (посл. достъп 05.05.2020).

Regulation (EU) No 524/2013 of the European Parliament and of the Council of 21 May 2013 on online dispute resolution for consumer disputes and amending Regulation (EC) No 2006/2004 and Directive 2009/22/EC (Regulation on consumer ODR) <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex%3A32013R0524> (посл. достъп 05.05.2020).

31.07.2021 г.

Д-р инж. Анатоли Андреев*

МЯСТО И РОЛЯ НА ЕНЕРГИЙНАТА СИГУРНОСТ В БИЗНЕСА НА РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Направен е опит да се определи и анализира предметът на енергийната сигурност в бизнеса. Представена е характеристика на състоянието на енергийния бизнес в ЕС и конкретно ситуацията в България. Показано е мястото и значението на гарантирането на енергийната сигурност в бизнеса и е очертана перспективата за развитие както на отрасъл „Енергетика“, така и на бизнеса и на националното стопанство.¹

JEL: L0; Q40; O13

Ключови думи: енергийна сигурност; бизнес; състояние; перспектива

Енергийната сигурност в бизнеса в отрасъл „Енергетика“ има за цел да организира, оптимизира и подпомага бизнес процесите в сектора. Тя гарантира нормалното протичане и работа на всички процеси и е насочена към обезпечаване и подобряване на бизнес средата в отрасъла. В основата на гарантирането на сигурността на енергийния бизнес винаги стои припознаването на особеностите на националните икономически цели и интереси на всяка държава. Адекватното изследване и разрешаване на проблема е предизвикателство, което включва прецизно разбиране и количествено оценяване на измененията в предмета на енергийната сигурност в бизнеса на регионално, национално и международно ниво.

Значението за енергийния отрасъл за Република България нарежда въпросите, свързани с енергийната сигурност в бизнеса, сред приоритетните за националното ни развитие. Силната енергийна зависимост на Европейския съюз (ЕС), вкл. и на страната ни, превръща този въпрос в ключов за гарантирането на националната ни сигурност. В такъв смисъл енергийната сигурност трябва да бъде разглеждана като едно от най-важните тематични виждания за защитата на интересите на българските граждани, на българското общество, бизнес и държава. Изследването на проблемите, засягащи енергийната сигурност в бизнеса на всички държави и икономически общности, е изключително актуално и добива все по-голяма популярност през последните години, защото световните запаси от евтини енергоносители, върху които е базирано функцио-

* УНСС, катедра „Икономика на транспорта и енергетиката“, andreevanatoly@gmail.com

¹ Anatoly Andreev, PhD Eng. PLACE AND ROLE OF ENERGY SECURITY IN THE BUSINESS OF THE REPUBLIC OF BULGARIA. *Summary:* In this article an attempt was made to define and analyze the subject matter of energy security in the business. A characterization of the state of the energy business in the EU and precisely the situation in the Republic of Bulgaria is presented. The place and importance of ensuring energy security in business is shown and the perspectives for the development of both the energy sector as well as for business and national economy is outlined. *Keywords:* energy security; business; condition; perspective

нирането на съвременната икономика, постепенно се изчерпват, а безусловно тези процеси ще окажат влияние върху живота на всеки човек.

Енергийната сигурност е с контролираща роля, успоредна на и спомагаща за управлението на отрасъл „Енергетика“ от страна на държавата, т.е. тя има макроикономическа и национална същност. Енергийната сигурност на бизнеса изпълнява същите функции, но на ниво структура на фирмата и на бизнеса, т.е. същността ѝ е микроикономическа. С други думи, енергийната сигурност на държавата допринася за нейното устойчиво енергийно развитие, а енергийната сигурност на бизнеса е в полза на устойчивото развитие на компанията.

Енергийната сигурност в бизнеса

Макар и да няма единно мнение за това какво е мястото и ролята на енергийната сигурност в бизнеса и какви компоненти трябва да бъдат включени в инфраструктурата на „архитектурата на бизнеса“ (Тужаров, Калчев, Милев, 2010), може да се твърди, че съществуват някои значими общи виждания относно предмета на тази област, засягащи процеса, организацията и заинтересуваните лица в отрасъл „Енергетика“ и тяхната взаимовръзка с енергийната сигурност на бизнеса.

Основните компоненти, изграждащи архитектурата на сигурността, могат да се обобщят по следния начин:

1. Бизнес процеси. Компонентът включва група свързани обекти като знания, работни потоци и събития и е основен за дейността на бизнеса, защото определя, описва и класифицира бизнес процесите и опорните структури, които са част от бизнес модела на организацията.

За да се разпределят тези процесите по категории, е подходящо да се използва еталонният модел enhanced Telecom Operations Map (eTOM)², с чиято помощ може да бъде построена карта на бизнес процесите, която отразява необходимото ниво на тяхната детайлизация. eTOM е разработен от TM Forum³ и представлява референтна схема (оптимизирана схема на действия, приложима в различни ситуации) за класификация и описание на бизнес процесите на телеком оператори с различни нива на декомпозиция. Тази стратегия налага да се обърне особено внимание на структурата на процесите, на техните компоненти и съгласуваност, както и на свързаните с това аспекти – бизнес роли и задължения. Моделът eTOM осигурява база за формиране на изисквания към системните решения, техническата архитектура и пътищата за осъществяването ѝ, но не определя конкретните начини за реализиране на тези изисквания. В основата му стои йерархична декомпозиция на стандартен набор от процеси, включваща 4 нива, като на най-горното (нулево) ниво се намират три основни области бизнес процеси: стратегия, инфраструктура и продукт; операционни

² <http://en.wikipedia.org/wiki/enhanced-telekom-operations-map>

³ <http://www.tmforum.org/businessprocessframework/1647/home.html>

процеси; управление на организацията. Моделът eTOM е важен за определяне и гарантиране на енергийната сигурност на бизнеса, защото позволява да се получи обща представа за типичните за отрасъла бизнес процеси и да се осигури възможност за тяхната стандартизация в бъдеще.⁴

2. Организация. Засяга структурата и конструирането на моделите за работа, както и стила за управление и организационната култура. Обектите, които взаимодействат с този компонент, включват структурата на организацията, реализацията на проекти, продуктите и услугите, които произвежда бизнесът, бизнес единиците и тяхното разположение.

3. Заинтересувани страни. Отнася се до хората, които разработват и експлоатират архитектурата на предприятието – собствениците, служителите, клиентите и доставчиците. Взаимодейства с почти всички останали компоненти на архитектурата, като задава съответните изисквания към бизнеса и съпътстващите го информационни технологии, както и параметрите, които трябва да бъдат постигнати.

4. Бизнес изисквания. Този компонент формира количествени и качествени изисквания, гарантиращи успешното развитие на бизнеса. Към него се отнасят обекти като ключови фактори за успех, ключови показатели за ефективност, вътрешни и външни стандарти и правила.

Ключовите показатели/метрики се определят с помощта на EA Scorecard⁵. Оценъчните показатели не са ново понятие в бизнеса – организациите постоянно оценяват качествените и количествените показатели за изпълнение на различни дейности. С прилагането на KPI (Key Performance Indicators – ключови показатели за характеристика на състоянието) новост са методите, използвани за подобряване на контрола на резултатите от бизнеса. За оценка на ключовите фактори за успех е целесъобразно да се установят целевите значения на показатели, които да се измерват количествено и за които могат да бъдат зададени формули или други начини за пресмятане.

5. Ефективност на бизнеса. Това е компонент, свързан с управлението, който обединява обектите, определящи и измерващи ефективността на организацията, като производителност, пазарен дял, ниво на зрялост, бизнес рискове, възвръщаемост на инвестициите и други свързани обекти. От съществено значение за производителността на бизнеса е оценката на неговата зрялост и използването ѝ в качеството на обратна връзка при уточняване на бизнес изискванията, т.е. архитектурата на предприятието и особено системната архитектура са в пряка зависимост от нивото на зрялост на организацията.

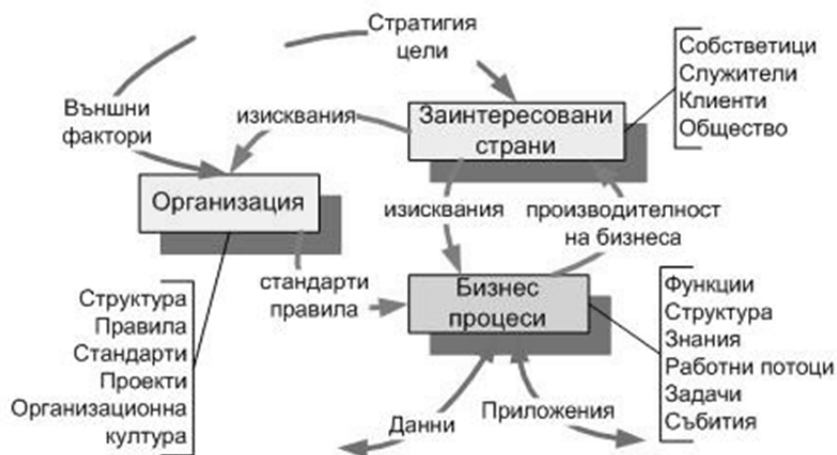
Взаимовръзката на всеки от тези компоненти с енергийната сигурност е много важна и включва няколко предметни области (вж. фиг. 1).

⁴ <http://tuj.asenevtsi.com/TMF/TMF07.htm>

⁵ [http://www.enterprise-architecture.info/images/architecture score card/ architecture score card uk.htm](http://www.enterprise-architecture.info/images/architecture%20score%20card/architecture%20score%20card%20uk.htm)

Фигура 1

Архитектура на бизнеса и взаимосвързаността ѝ с енергийната сигурност



Схематичните връзки на архитектурата на бизнеса определят отношенията на компонентите както помежду им, така и с енергийната сигурност, например:

- връзки на заинтересуваните лица и бизнес процесите за изясняване на изискванията и оценка на производителността на бизнеса;
- връзки на организацията с бизнес процесите за определяне на правилата и стандартите, а също и с компонентите на другите области (например между бизнес процесите и поддържащите ги приложения, компютрите и мрежите, на които тези приложения работят; между организацията и поддържащите я информационни системи и т.н.).

По-конкретно съставните елементи на архитектурата на бизнеса взаимодействат със следните компоненти от енергийната сигурност:

- сигурност на процесите – има за цел да гарантира нормално протичане на всички процеси в енергийния бизнес;
- сигурност в/на организацията – целта е да осигури нормалната дейност в организацията, както и да се спазва йерархичността и да се изпълняват длъжностните характеристики на членовете/екипите в нея;
- сигурност и гарантиране на защита на интересите на заинтересуваните страни – работник, организация, предприятие и др.;
- бизнес изисквания и сигурност – има за цел да осигури спазването на нормативната уредба в организацията;
- контрол на ефективността – има за цел да следи, контролира и регулира процесите, свързани с ефективността на организацията/бизнеса.

Състояние на енергийната сигурност в бизнеса на ЕС

През есента на 2004 г. ЕС и 11 държави в Югоизточна Европа се споразумяват да основат енергийна общност, в която да важат едни и същи правила за енергетиката. Това благоприятства осигуряването на доставките на енергия за ЕС, тъй като те често преминават през споменатите държави. Същевременно по такъв начин пазарите стават по-ефикасни, което би спомогнало за намаляването на цените на доставките на източници на енергия в целия регион и за освобождаването на правителствени фондове, които сега се ползват за субсидиране на цените на всички източници на енергия. В резултат от това финансовата помощ ще може да се фокусира върху тези потребители на енергия, които наистина се нуждаят от нея.

Около 80% от енергията, която ЕС консумира, е от изкопаеми горива – нефт, природен газ и въглища. Голяма част от тях се внасят отвън, като делът им се повишава. Зависимостта от внос на нефт сега е 50% и може да нарасне до 70% през 2030 г. Това ще увеличи уязвимостта на ЕС от прекъсване на доставките или от високи цени в резултат от международни кризи. В допълнение Съюзът трябва да намали изгарянето на изкопаеми горива заради глобалното затопляне. Ето защо стратегията, която трябва да се следва, е комбинация от пестене на енергия чрез по-ефикасното ѝ използване (около 1% всяка година спрямо предишната) и прибягване до алтернативни източници, най-вече възобновяеми.

ЕС поддържа стратегически запаси от гориво, за да намали своята уязвимост от проблемите на световните енергийни пазари, но дългосрочната сигурност на достъпа изисква Съюзът да не е прекалено зависим от малко на брой държави за доставките или тази зависимост да се компенсира с тясно сътрудничество. Такова сътрудничество се развива например с Русия, която е основен доставчик на изкопаеми горива и потенциално – на електричество. За да намали зависимостта си от вноса и да ограничи замърсяването, ЕС трябва да се превърне в „нисковъглеродна“ икономика, използваща все по-малко изкопаеми горива в индустрията, транспорта и битата и все повече възобновяеми източници на енергия за генериране на електричество, отопление или охлаждане на сградите, както и в транспорта, особено при леките автомобили. Това предполага решително преминаване към използване на вятърна енергия, особено по крайбрежията, на горива от биомаса, както и на водни и слънчеви електроцентрали. Следващата стъпка е евентуален преход към „водородна“ икономика, с което е свързан и съставеният от Европейската платформа за водород и горивни клетки проект.

• *Грижа за околната среда.* Съществуват пределни норми за емисиите на въглероден двуокис (CO₂), който индустрията на ЕС може да изхвърля във въздуха. Компаниите, надхвърлящи допустимите за тях обеми, могат да ги откупят от такива, които не са използвали докрай разрешените им количества емисии. Това насърчава по-ефикасното използване на енергията и преди всичко допринася за намаляване на замърсяването с въглероден двуокис. Така ЕС

спазва поетите в Протокола от Киото ангажименти за ограничаване на процеса на глобално затопляне.

- *Пестене на енергия.* Друг начин, по който ЕС поддържа по-ефикасното ползване на горивата, е да се поощрява прилагането на „когенериране“. Когенериращите станции на газ произвеждат и електричество, и топлина под форма на пара. Това максимизира използваната енергия, а е и екологично, тъй като при горенето на природен газ се отделя по-малко въглероден двуокис, отколкото при другите изкопаеми горива.

Енергия се пести и благодарение на стандартите за строеж на нови и за реновиране на стари сгради, изискващи бойлерите и климатичните инсталации да бъдат проверявани периодично, както и самите сгради да имат енергийни сертификати. Тези стандарти могат на практика да намалят с 25% търсенето, произтичащо от предполагаемото удвояване на употребата на климатични инсталации през следващите години.

От съществено значение за ефикасността при консумацията на енергия е ефективността при използването на транспорта. Това изисква повече хора и товари да се превозват с железници, а личният и общественият транспорт да се ползват по-ефективно, което означава повече километри за литър гориво, по-добро управление на трафика и по-добро планиране инфраструктурата на градовете. Задръстванията и пътуването за и от работа с автомобил прахосват гориво, а колите замърсяват въздуха. Очакванията на ЕС са, че биогоривата (произведени от органична материя) ще дават 5,75% от цялата енергийна консумация през 2030 г. Според Комисията дотогава ще бъде възможно да се заменят 20% от използвания нефт с биогорива.

- *Единен енергиен пазар.* Енергиен пазар, основаващ се на конкуренцията, помага за ефикасното използване на енергията. В днешно време постепенно отпадат националните граници в енергийните пазари и те са отворени за конкуренция. Всеки бизнес и много консуматори вече са свободни да избират доставчик на газ и на електричество,⁶ но при все това стремежът на Европейската комисия е към по-бърз прогрес в тази област.

Друг важен и определящ момент за гарантиране на енергийната сигурност в бизнеса е процентното съотношение на държавната собственост в отрасъл „Енергетика“. Доказано е, че когато определена част (отрасъл) от националната икономика на дадена държава е държавна собственост, тя се управлява и контролира по-лесно от държавния апарат, особено когато става въпрос за отрасъл с национално значение, какъвто е енергетиката.

Каква е ситуацията с водещите икономики на ЕС и САЩ по отношение на дела на държавния сектор? Ще си послужим с примера от фиг. 2, в която са представени данни от последната четвърт на XX век. Тя има не само огромно научно-познавателно значение, но е от полза и защото онагледява дела на държавната собственост в определени отрасли на водещите икономики от

⁶ <http://old.europe.bg/htmls/page.php?category=182>

- В Холандия държавната собственост в сектор „Електроснабдяване“ е 75%, в „Газ“ – 75% (за „Нефтодобив“ и „Въгледобив“ няма данни).
- В Италия стойностите са съответно: в сектор „Електроснабдяване“ 75%, „Газ“ – над 75% (за „Нефтодобив“ и „Въгледобив“ няма данни).
- Значително по-различна е картината в Япония, която е основно вносител на енергийни ресурси. Там в секторите „Електроснабдяване“, „Въгледобив“ и „Газ“ делът е под 25%, а за „Нефтодобив“ няма данни.
- В Испания в сектор „Електроснабдяване“ държавната собственост е под 25%, в „Газ“ – 75%, във „Въгледобив“ – 50% (за „Нефтодобив“ няма данни).
- В Швеция в сектор „Електроснабдяване“ делът ѝ е на 50%, в „Газ“ – над 75%, а за „Нефтодобив“ и „Въгледобив“ няма данни.
- Във Великобритания се отчитат следните стойности: в „Електроснабдяване“ и „Въгледобив“ – над 75%, в „Нефтодобив“ – над 25%, а в „Газ“ под 25%.
- В САЩ в сектор „Електроснабдяване“ делът е над 25%, а в „Газ“, „Нефтодобив“ и „Въгледобив“ – под 25%.

Данните от фиг. 2 показват, че собствеността в основните сектори на отрасъл „Енергетика“ („Електроснабдяване“, „Газ“, „Нефтодобив“ и „Въгледобив“) в разглежданите страни в по-голямата си част е държавна. Вижда се също, че ако държавата е „бедна“ на определен енергиен ресурс, ползван в даден сектор, то политиката за развитие на този сектор е насочена към увеличаване на процентното съотношение на собствеността в полза на частния капитал (обикновено над 50%). В тези случаи ролята на държавата в съответния сектор е предимно регулативна.

Състояние на енергийната сигурност в бизнеса в Република България

Енергийни ресурси

1. Използване на местни въглища

Основният местен енергиен ресурс, с който разполага Република България и който има важна роля за гарантиране на енергийната ни сигурност, са лигнитните въглища. През 2019 г. те представляват 95,9% от общия добив, а добивът на кафяви въглища е 4,1%. Месните въглища осигуряват 39% от брутното производство на енергия в страната. От добитите 28 млн. т въглища през 2019 г. за производство на електрическа и топлинна енергия са вложени 95,6%, за производство на брикети – 3,8%, за отопление на населението – 0,1% и за собствените нужди на добивните предприятия – 0,5%. „Мини Марица-изток“ ЕАД е основен производител с 98% от общия добив на лигнитни въглища в страната през 2019 г.

Въглищата са енергийният ресурс с най-голям дял от местните енергийни ресурси. Наличието на този местен ресурс е гарант за стабилността и сигурността на българската енергийна система. Добивът на лигнитни въглища се осъществява в: „Мини Марица-изток“ ЕАД, „Мина Бели брег“ АД, „Мина Ста-

нянци“ АД и участък „Канина“, гр. Перник. Находището в Маришкия басейн, предоставено на концесия на „Мини Марица-изток“ ЕАД, е с налични запаси от 1459 млн. т и е най-перспективното и структуроопределящо предприятие за добив на въглища в Република България. Дружеството има дългосрочен потенциал за развитие на рудниците и добив на въглища през следващите 50-60 години.

2. Добив и доставка на нефт и природен газ

Сега държавата разполага с доказани, но незначителни количества залежи на природен газ и нефт. Предоставени са 18 концесии от групата подземни богатства „нефт и природен газ“, като 14 от тях са в сухоземните територии и в ограничени количества се добива нефт и кондензат. През 2019 г. са добити 22 млн. т нефт, което е недостатъчно за покриване на нуждите на вътрешния пазар. Предвид ниския добив, потребностите от нефт в страната се обезпечават с внос.

Досега на територията на Република България няма открити значими залежи на природен газ. Добивът е ограничен и покрива малко над 1% от годишното потребление. През 2019 г. той възлиза на 29 млн. м³, като тенденцията е към бързо изчерпване на съществуващите находища. За покриване на нуждите на българските потребители от природен газ се разчита основно на внос. През 2019 г. от Руската Федерация са внесени 2778 млн. м³, което представлява 85,7% от общо внесените в страната природен газ. През същата година Република България реализира за първи път алтернативни доставки на втечен природен газ от шест източника, в т.ч. и от САЩ, като доставените количества достигат 0,5 млрд. м³ на конкурентни цени.

Важен елемент, свързан със сигурността на доставките на природен газ, е подземното газово хранилище в „Чирен“ с капацитет от 550 млн. м³ газ. Предстои да бъде приет и изпълнен дългоочакван проект за неговото разширение, с което ще се увеличат запасите на природен газ у нас. Така ще се създадат и условия за по-голяма партида при договаряне на количествата природен газ на газовата борса, което от своя страна е предпоставка за договаряне на по-ниска цена на продукта (или най-малкото за чакане на по-добър пик на цената му). Същевременно бизнесът не може да реализира партидата на природен газ незабавно и съответно държавата ще получава наем за съхранението му и ще акумулира печалба. По този начин, като се увеличава наличността на определен енергиен продукт, се повишава и степента на гарантиране на енергийната сигурност в страната ни.

3. Ядрена енергетика

Ядрената енергетика играе важна роля за гарантиране на националната, регионалната и глобалната енергийна сигурност, като в същото време предоставя енергия на достъпни цени и е ключов елемент за преминаване към нисковъглеродна икономика. През 2019 г. нейният дял в структурата на произведената електрическа енергия по видове енергоносители в България е 37%.

Важен елемент, свързан с енергийната сигурност на страната, е успешното изпълнение на проекта за продължаване на експлоатационния ресурс на блокове 5 и 6 на АЕЦ „Козлодуй“ с още 30 години. В съответствие с националното законодателство през 2017 и през 2019 г. Агенцията за ядрено регулиране (АЯР) удължава лицензите за експлоатация на тези два блока за нов десетгодишен период. Поради своята мащабност работата по проекта е разчетена в два основни етапа. *През първия етап*, общ за двата блока, е направено комплексно обследване и оценка на остатъчния ресурс на оборудването и съоръженията на 5-ти и 6-ти блок на АЕЦ „Козлодуй“. Резултатите от обследването показват, че техническото състояние на конструкциите, системите и компонентите на тези блокове съответства на изискванията на нормативните, проектно-конструкторските и действащите в АЕЦ „Козлодуй“ експлоатационни документи. *По време на втория етап* са изпълнени програмите за подготовка за дългосрочна експлоатация, в които са включени конкретни мерки, определени в резултат от извършеното комплексно обследване.

Друг важен елемент с особено значение за енергийната сигурност на България е успешното изпълнение на проекта за увеличаване на инсталираната електрическа мощност на всеки един от блоковете на АЕЦ „Козлодуй“ до 104% Нном, т.е. от 1000 на 1040 MW. Това е постигнато чрез повишаване на топлинната мощност на всеки блок от 3000 на 3120 MW.

4. Възобновяеми енергийни източници

Друг местен енергиен ресурс, с който разполага страната ни, е енергията от възобновяеми източници (ВИ) – водна, вятърна, слънчева, геотермална и енергия от биомаса. По данни на НСИ дялът на тази енергия в производството на първична енергия през 2018 г. е 21,52%.

През 2012 г. Република България постига задължителната национална цел от 16% дял на енергията от ВИ в брутното крайно потребление на енергия в страната за 2020 г. През следващите години този дял продължава да надвишава определената за 2020 г. национална цел, като основен принос за това има увеличаването на използването на енергия от ВИ в секторите „Топлинна енергия“ и „Енергия за охлаждане“. В сектор „Електрическа енергия“ се отчита по-висок дял на енергията от ВИ в брутното крайно потребление на електрическа енергия от определените в Националния план за действие за енергията от възобновяеми източници. Използването на енергия от ВИ в сектор „Транспорт“ бързо нараства, като през периода 2013-2015 г. постигнатите стойности за дял на енергията от ВИ надхвърля определените в Националния план. След 2015 г. промените в европейското законодателство, свързани с въвеждането на ограничения при отчитане на конвенционалните биогорива в сектор „Транспорт“, предизвикват забавяне в увеличаването на потреблението на енергия от ВИ.

В табл. 1 е представено изпълнението на националната цел и на секторните цели за периода 2011-2018 г.

Таблица 1
Изпълнение на националната цел и на секторните цели, 2011-2018 г. (%)

	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
ВИ-Е	12,6	15,8	18,7	18,7	19,0	19,1	19,0	22,1
ВИ-ТЕ и ЕО	24,8	27,2	29,2	28,5	28,9	30,0	29,9	33,3
ВИ-Т	0,8	0,6	5,8	5,7	6,4	7,2	7,2	8,1
Брутно крайно потребление на енергия от ВИ	14,2	15,8	18,9	18,0	18,3	18,8	18,7	20,5

Забележка: ВИ-Е е дял на електрическата енергия от ВИ в брутното крайно потребление на електрическа енергия; ВИ-ТЕ и ЕО – дял на топлинната енергия и енергията за охлаждане от ВИ в брутното крайно потребление на топлинната енергия и енергията за охлаждане; ВИ-Т – дял на енергията от ВИ в крайното потребление на енергия в сектор „Транспорт“.

Източник. По данни от Eurostat. SHARES tool 2018.

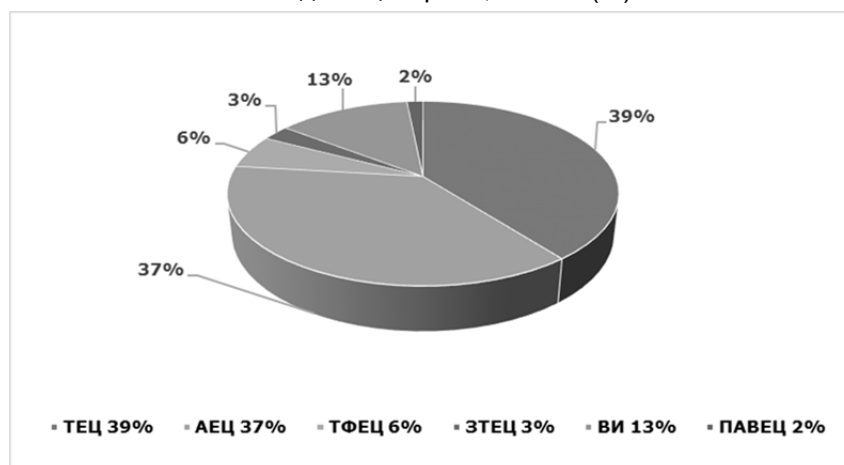
Производство на електрическа енергия и топлоснабдяване

1. Производство на електрическа енергия

Република България разполага с разнообразен електропроизводствен микс. В структурата на брутното производство на електрическа енергия по видове централи доминират топлоелектрическите централи, използващи въглища, следвани от ядрената централа АЕЦ „Козлодуй“ ЕАД (фиг. 3).

Фигура 3

Структура на брутното производство на електрическа енергия по видове централи, 2019 г. (%)



Източник. МЕ. Констативен гориво-енергиен баланс за 2019 г.

Място и роля на енергийната сигурност в бизнеса на Република България

Електропроизводствените мощности осигуряват напълно потреблението в Република България и дават възможност за износ на електрическа енергия. Сега нетно инсталираните мощности за производство на електрическа енергия в българската електроенергийна система (ЕЕС) са 12 400 MW, а разполагаемата мощност – 8300 MW. Базовите електропроизводствени мощности в страната са „АЕЦ Козлодуй“ ЕАД и кондензационните електроцентрали на въглища. Отговорността за покриване на измененията на товара в денонощен и сезонен разрез е възложена на големите водноелектрически и помпено-акумулиращи централи. Структурата на производствената електрическа енергия у нас по видове енергоносители е представена на фиг. 4.

Фигура 4

Структура на произведената електрическа енергия по видове енергоносители, 2019 г. (%)



Източник. МЕ. Констативен гориво-енергиен баланс за 2019 г.

Общата инсталирана мощност на „АЕЦ Козлодуй“ ЕАД е 2080 MW, с които се осигурява ежегодно над една трета от електропроизводство в страната. През 2019 г. атомната централа е произвела 37% от брутното производство на електрическа енергия.

Общата инсталирана мощност на топлоелектрическите централи („ТЕЦ Марица изток 2“ ЕАД, ТЕЦ „Контур Глобал Марица Изток 3“ АД, ТЕЦ „Ей и Ес - 3С Марица Изток I“ ЕООД и ТЕЦ „Бобов дол“), използващи местни въглища, е 3848 MW. През 2019 г. тези централи са произвели 39% от брутното производство на електрическа енергия в страната. „ТЕЦ Марица изток 2“ ЕАД е най-голямата топлоелектрическа централа в България с обща инсталирана мощност от 1610 MW.

Основните балансиращи и регулиращи мощности в ЕЕС са големите водноелектрически централи, собственост на „Национална електрическа компания“ ЕАД (НЕК ЕАД) – 30 водноелектрически централи (ВЕЦ и ПАВЕЦ) с обща инсталирана мощност 2713 MW в турбинен режим и 937 MW в помпен режим. Основното производство на електрическа енергия на компанията се получава от 14-те големи ВЕЦ, които са с обща инсталирана мощност 2480 MW. Те са групирани в четири каскади – „Батак“, „Доспат-Въча“, „Арда“ и „Белмекен-Сестримо-Чаира“ и са предназначени за покриване на върховете натоварвания и за регулиране на параметрите на ЕЕС.

През 2019 г. brutното производство на електрическа енергия възлиза на 44 TWh, като 76,6% от него са от местни въглища и ядрена енергия (ядрената енергия е отчетена като местен енергоносител), 15,8% – от енергия от ВИ, 6,0% – от вносни горива (вносни въглища, газообразни и течни горива) и 1,6% – от ПАВЕЦ. Това производство покрива изцяло нуждите от електрическа енергия в България (39 TWh брутно вътрешно потребление за 2019 г.) и позволява страната да е нетен износител на електрическа енергия. През 2019 г. търговският износ е 8,8 TWh, а вносът – 3 TWh.

2. Топлоснабдяване

Централизираното топлоснабдяване е един от най-ефективните начини за снабдяване с топлинна енергия и е значим фактор за спестяване на първична енергия. Топлофикационните дружества (ТФЕЦ) са гарант за качествено доставяне на топлинна енергия на потребителите. На територията на България има 12 ТФЕЦ, като 11 са частна собственост, а „Топлофикация София“ ЕАД е 100% собственост на Столичната община. Потребители на техните услуги са домакинствата, администрацията и бизнесът в най-големите градове – София, Пловдив, Варна, Бургас, Русе, Плевен, Перник, Враца, Сливен и др., а за нуждите на индустрията се използва топлинна енергия, произведена от заводски топлоелектрически централи (ЗТЕЦ).

В голяма част от топлофикационните дружества, които преди 10-15 години са били само със съоръжения за производство на топлинна енергия, са направени значителни инвестиции, насочени към инсталиране на газови двигатели и газотурбинни модули за производство на електрическа енергия. Инсталирани са газови двигатели или е извършена подмяна на водогрейни котли в ЗТЕЦ и в десетки оранжерии. През 2019 г. произведената топлинна енергия от ТФЕЦ и 3 ТЕЦ у нас е около 14 TWh, а brutното производство на топлинна енергия е 14 TWh, като най-висок относителен дял имат ТФЕЦ – 54%, следвани от ЗТЕЦ – 45% и АЕЦ – 1%.

Крайното потребление на топлинна енергия през 2019 г. възлиза на 11 TWh. Най-голямо дялово участие имат небитовите клиенти (промишлени и стопански) – 64%, следвани от битовите с 31% и небитовите (бюджетните) с 5%. Топлинната енергия, произведена от заводските централи, се използва за технологични нужди от самите централи и от потребители предимно от промишлеността. Крайното потребление на топлинна енергия, произведена от

ТФЕЦ и АЕЦ през 2019 г., възлиза на 5,5 TWh, а основен неин потребител са битовите клиенти. Разпределението на реализираната топлинна енергия за крайни клиенти е следното: битови клиенти – 62%, небитови (промишлени и стопански) – 27% и небитови (бюджетни) – 11%.

Съгласно Директива (ЕС) 2018/2002 на Европейския парламент и на Съвета от 11 декември 2018 г. за изменение на Директива 2012/27/ЕС относно енергийната ефективност всички измервателни уреди или топлинни разпределители, монтирани след 25 октомври 2020 г., трябва да са устройства с дистанционно отчитане. По този начин крайните ползватели на топлинна енергия ще получават информация, в т.ч. и по електронен път, за реално потребеното от тях количество. До 1 януари 2027 г. измервателните уреди и топлинните разпределители, които вече са инсталирани, но не са с възможност за дистанционно отчитане, трябва да бъдат преустроени така, че да могат да се отчитат дистанционно, или да бъдат заменени с уреди с възможност за дистанционно отчитане.

Енергийна свързаност

Българската електропреносна ЕЕС работи в паралел с тази на страните от континентална Европа. Нейната свързаност с обединената европейска ЕЕС се осъществява чрез: четири междусистемни електропровода (ЕП) 400 kW Република България - Румъния; два ЕП 400 kW Република България - Турция; един ЕП 400 kW Република България - Сърбия; един ЕП 400 kW Република България - Република Северна Македония и един ЕП 400 kW Република България - Гърция. При тези междусистемни връзки преносният капацитет за износ е 1950 MW, а за внос - 1590 MW, при които електрическата междусистемна свързаност е съответно 16,2 и 13,2%.

Газопреносната мрежа на Република България има изградени и действащи междусистемни връзки с мрежите на следните съседни страни: две с Румъния („Негру Вода/Кардам“ и „Русе/Гюргево“); една с Гърция („Кулата/Сидирокастро“); една с Република Северна Македония („Гюешево/Жидилово“) и една с Турция („Странджа/Малкочлар“). Доставяното от Руската федерация основно количество природен газ у нас е осигурено от междусистемната връзка „Негру Вода/Кардам“ до края на 2019 г., а от началото на 2020 г. се осигурява от входната точка „Малкочлар/Странджа“ от Турски поток. От българска страна са осигурени технически възможности за постоянен физически обратен поток на точките на междусистемно свързване с Румъния и Гърция съгласно Директива 2009/73/ЕО относно общите правила за пазара на природен газ. Целта на капацитета в обратната посока е той да допринесе за значително повишаване на сигурността на доставките при кризисни ситуации и за развитие на пазара на природен газ в Република България.

Национални цели и политики за гарантиране на енергийната сигурност в бизнеса

В съответствие с приоритетите на европейската енергийна политика целите, които си поставя Република България за гарантиране на енергийната

сигурност и устойчивото развитие на енергетиката за периода до 2030 г. с хоризонт 2050 г., са насочени към: (1) използване на местните енергийни ресурси при стриктно спазване на екологичното законодателство; (2) развитие на мрежовата енергийна инфраструктура и повишаване на междусистемната енергийна свързаност; (3) осигуряване на адекватността и устойчивостта на националната ЕЕС; (4) диверсификация на източниците и маршрутите за доставка на природен газ; (5) повишаване на мрежовата и информационната сигурност на енергийната система.⁷

Както беше посочено в началото на представеното изследване, целта на енергийната сигурност в бизнеса е да организира, оптимизира и подпомага бизнес процесите в отрасъл „Енергетика“ от гледна точка на сигурността. Тя гарантира нормалното протичане на работата на всички процеси и е насочена към обезпечаване и подобряване на бизнес средата в сектора. Със своите компоненти (сигурност в/на организацията в енергийния бизнес и на процесите в него; сигурност на гарантиране на защита на интересите на заинтересуваните страни; бизнес изисквания и сигурност; контрол на ефективността на бизнеса) енергийната сигурност си взаимодейства с модела на архитектурата на бизнеса. А тя от своя страна съдържа своите основни компоненти – процес, организация и заинтересувани лица към отрасъл „Енергетика“.

Гарантирането на енергийната сигурност в бизнеса на ЕС има за цел да намали зависимостта от вноса на енергия чрез по-ефективно използване на собствените му енергийни източници и разнообразяване на източниците на доставка. Във връзка с това, за да се осигурят надеждни доставки на енергия и да се поддържат цените на достъпно ниво, ЕС се стреми да разработи поинтегриран и конкурентоспособен енергиен пазар, като подкрепя енергията от възобновяеми източници и ефективното използване на такъв вид енергия, която допринася за намаляване на емисиите на парникови газове.

Друг важен и определящ момент в тази сфера е процентното съотношение на държавната собственост в отрасъл „Енергетика“. Примерът с водещите икономически развити страни показва, че в основните сектори на отрасъла собствеността в по-голямата си степен е държавна. А при положение че държавата е „бедна“ на определен енергиен ресурс, ползван в съответния сектор на енергетиката, то политиката за развитие на този сектор е насочена към увеличаване на дела на собственост на частния капитал (обикновено над 50%). В тези случаи ролята на държавата в съответния сектор е предимно регулативна (вж. фиг. 2)

Въз основа на казаното дотук състоянието на енергийната сигурност в бизнеса на Република България може да се обобщи, както следва:

⁷<https://www.parliament.bg/pub/cW/20200909030007Стратегия%20за%20устойчиво%20енергийно%20развитие%20на%20Р%20България%202030%20г..pdf>

Управлението на сектора, както и по-голяма част от предприятията за разпределяне и транзит на природен газ, за производство и разпределяне на електрическа енергия и за добиване на въглища са държавна собственост.

Газовият сектор у нас се характеризира с влошени показатели на енергийна сигурност и високи нива на риск за държавата. Това е породено от невъзможността на местния добив на природен газ да покрие нуждите на страната и почти пълната ни импортна зависимост от един доставчик. Като недостатък на сегмента може да се открие и слабо развитата импортна инфраструктура, която възпрепятства диверсификацията на доставките. Отличителна особеност е, че България не притежава терминали за втечен природен газ (LNG-станции) и плаващи инсталации за съхранение и регазификация (FSRU), които биха могли да спомогнат за намаляване на енергийния риск и за повишаване на диверсификацията на доставките. Във връзка с това и поради силната уязвимост и влошените показатели на този сегмент интересът на България трябва да се насочи приоритетно към обезпечаване на енергийните доставки и към увеличаване на енергийната сигурност.

Ситуацията в нефтодобива разкрива, че се добиват малки количества, а зависимостта на България от вноса на нефт е почти пълна, което е и причината за влошените показатели в сектора. По отношение на енергийната сигурност в този сегмент може да се обобщи, че Република България е изложена на висок риск. Страната е с ниска степен на външна резистентност, което е показател за уязвимост спрямо сътресения в енергийната сфера, вкл. и при временно прекъсване или спиране на доставките. Това налага да се предприемат действия и политики от изпълнителната власт, подобно на ситуацията с природния газ, които да са насочени към обезпечаване на енергийните доставки и към подобряване на енергийната сигурност.

По отношение на сектор „Въглища“ се констатират добри стойности и респ. задоволително ниво на енергийна сигурност. Отрасълът е добре развит и има ключово значение за страната и за нейната електроенергийна обезпеченост. Импортната зависимост в него може да се определи като ниска, а и нивата на енергиен риск не са високи. Основна заплаха за отрасъла остават опасността от замърсяване на околната среда и рестрикциите в тази насока.

Изследването установи, че енергийната сигурност в бизнеса на Република България може да се постигне чрез: повишаване на енергийната ефективност; използване на местните въглища като източник за производство на електрическа енергия; запазване на ролята на ядрената енергия чрез изграждането на два нови ядрени блока, всеки от които с мощности от 1000 MW, и производството на електрическа енергия от ВИ без нови схеми за подпомагане (при пазарни условия).

Използвана литература:

Бюлетин за състоянието и развитието на енергетиката на Република България. Достъпно на <https://www.me.government.bg/files/useruploads/files/buletinenergy2018-04.06.2019-finish.pdf>

Георгиев, Х. (2011). *Политиката на сигурността на Република България в началото на XXI век*. С.: НБУ.

Желязков, И., Трифонов, Т. (2012). *Енергийната сигурност на България*. С.: Фондация национална и международна сигурност

Интегриран план в областта на енергетиката и климата на Република България 2021-2030 г.

Колектив (2011). *Енергетика и добро управление, тенденции и политики*. С.: Център за изследване на демокрацията.

Колектив (2011а). *Устойчиво развитие и добро управление на енергийния сектор – национални, регионални и глобални перспективи*. С.: Център за изследване на демокрацията.

Стиглиц, Дж. Е. (1996). *Икономика на държавния сектор*. С.: УИ „Св. Климент Охридски“.

Стратегия за устойчиво енергийно развитие на Република България до 2030 година с хоризонт до 2050 година.

Тужаров, Хр., Калчев, Ст., Милев, В. (2010). *Архитектура на предприятие*. Велико Търново.

Correlje, Aad and van der Linde, C. (2006). Energy Supply Security and Geopolitics. A European Perspective. *Energy Policy*, 34, (5), pp. 532-543.

19.04.2021 г.

Доц. д-р Любомир Любенов*

МАРКЕТИНГ СТРАТЕГИИ НА СЕКТОРНО И РЕГИОНАЛНО НИВО В КОНТЕКСТА НА ЗЕЛЕНАТА КРЪГОВА БИОИКОНОМИКА

Представен е авторски интегриран модел, валиден за всеки агросектор и регион по отношение на неговите маркетинг стратегии в контекста на зелената кръгова биоикономика. Той показва, че изследваният проблем има както секторен, така и регионален характер. Във връзка с това най-напред са анализирани стратегиите на секторно и регионално ниво в контекста на зелената кръгова биоикономика. След това на примера на маркетинг стратегиите на сектор „Пчеларство“ от област Русе са изследвани регионалните ресурси, зелените пазари и късите вериги за реализация, кръговият дизайн с интелигентна зелена специализация и зелените маркетинг политики. Маркетинг стратегиите на сектор „Пчеларство“ от област Русе създават нови зелени пазарни сегменти на пчелни и други продукти, които разширяват регионалните пазари, генерират и стимулират развитието на зелени икономики на местно ниво, намаляват разходите и времето за доставка и замърсяването на околната среда, формират нови индустрии, екосистемни и други услуги, които водят до конкурентоспособно и устойчиво екологично развитие на региона в дългосрочен план.¹

JEL: O13; Q 13

Ключови думи: регионални ресурси; зелени пазари; кръгов дизайн; зелени политики

Над половината от световния БВП (около 40 трилиона EUR) е свързан с природата и с услугите, които тя предоставя (World Economic Forum, 2020), а

* Русенски университет „Ангел Кънчев“, катедра „Икономика“, LLyubenov@uni-ruse.bg

¹ Assoc. Prof. Lyubomir Lyubenov, PhD. MARKETING STRATEGIES AT SECTORAL AND REGIONAL LEVEL IN THE CONTEXT OF THE GREEN CIRCULAR BIOECONOMY. *Summary:* An author's integrated model, applicable to each agricultural sector and region, regarding its marketing strategies in the context of the green circular bioeconomy, is presented. It shows that the issue studied is both sectoral and regional in nature. In this regard, the strategies at a sectoral and regional level in the context of the green circular bioeconomy are analysed at the outset. Then regional resources, green markets and short marketing chains, circular design with smart green specialisation and green marketing policies are examined, using the marketing strategies of the beekeeping sector of the Ruse region as an example. The marketing strategies of the beekeeping sector of the Ruse region create new green market segments for apiculture and other products. As a result, regional markets are expanded, local green economies are generated and stimulated, costs and delivery times are reduced, pollution is reduced and new industries, ecosystems and other services are formed. All this leads to competitive and sustainable ecological development of the region in the long term. *Keywords:* regional resources; green markets; circular design; green policies.

като се отчита суровинният характер на българската икономика и експортът на продукти с ниска добавена стойност, в които преобладават суровините, у нас този дял е още по-висок. Големите икономически сектори („Строителство“, „Земеделие“ и „Хранителна индустрия“) са силно зависими от природата и заедно генерират близо 7,3 трилиона EUR в световното стопанство. Човешката дейност често причинява замърсяване, промени в местообитанията и изменения на климата, което намалява биоразнообразието и застрашава екосистемите и живота на Земята.

Биоразнообразието е жизненоважно за поддържането на природното равновесие и за осигуряването на храна, прясна вода и чист въздух. То е от ключово значение за околната среда и за борбата с изменението на климата, за предотвратяването на разпространението на инфекциозни болести и за възстановяването от пандемии като COVID-19. Същевременно биоразнообразието позволява на земеделските стопанства да произвеждат безопасна, питателна и достъпна храна, както и да си осигуряват доходи, от които се нуждаят, за да просперират и да се развиват устойчиво. Вземайки предвид това, природата и биоразнообразието са изведени като приоритет на Плана за инвестиции по линия на Европейския зелен пакт (COM(2020)381) чрез специална инициатива за природния капитал и кръговата икономика (COM(2020)98), по която през следващите 10 години се предвиждат най-малко 10 млрд. EUR от смесено публично и частно финансиране.

Стратегии на секторно и регионално ниво в контекста на зелената кръгова биоикономика

Европейският зелен пакт е ориентиран към опазване и възстановяване на екосистемите и биологичното разнообразие, към създаване на справедлива, здравословна и екологосъобразна продоволствена система. Във връзка с това страните-членки на ЕС трябва да прилагат политики, водещи до използване на устойчиви кръгови практики, биологично земеделие, агроекология и по-строги стандарти за хуманно отношение към животните. Стратегическите планове на регионално и секторно ниво трябва да са насочени към значително намаляване на употребата на химически пестициди, торове и антибиотици.

Стратегията „От фермата до трапезата“ (COM(2020)381) е интегрална част от Европейският зелен пакт за намаляване на въздействието върху природата и екосистемите. Тя се изпълнява в тясна съгласуваност с другите елементи на Европейския зелен пакт, по-специално със Стратегията за биологично разнообразие за 2030 г. (COM(2020)380), с новия План за действие относно кръговата икономика (COM(2020)98) и в съответствие с амбицията за постигане на нулево замърсяване. Целите и инструментите на общата аграрна политика (ОАП) на ЕС 2021-2027, която също е регионално ориентирана, са в унисон с посочените документи. Стратегията „От фермата до трапезата“ ще допринесе за постигането на кръгова икономика и за подобряване на позицията на земе-

делските стопанства във веригата за създаване на стойност. Тя ще намали въздействието върху околната среда на хранителната индустрия и на търговията със земеделски и хранителни продукти чрез дейности в областта на транспорта, съхранението, опаковането и ограничаването на разхищението на храни.

Успешният преход към зелена икономика изисква гарантиране на устойчив поминък на първичните земеделски производители, които все още изостават по отношение на доходите, тъй като сега среднестатистическият земеделски стопанин в ЕС печели приблизително два пъти по-малко, отколкото среднестатистическият зает в икономиката.² Затова реформата в ОАП на ЕС цели да обезпечи приличен доход, който да позволи на земеделските стопани да осигуряват семействата си и да устояват на всякакви видове кризи. През 2017 г. субсидиите по линия на ОАП на ЕС (с изключение на подкрепата за инвестиции) са 57% от нетния доход на земеделските стопанства³, което ги превръща в двигател на значителна част от екологично ориентираното земеделие.

Стратегията „От фермата до трапезата“ стимулира приобщаващите и справедливи вериги за създаване на стойност и устойчивото потребление на храни, както и производството на финансово достъпни и здравословни храни за всички. Тя има за цел да подобри информацията за произхода на земеделските продукти и на храните, за хранителната им стойност и за техния отпечатък върху околната среда чрез разширяване на задължителните изисквания за хармонизирано етикетирание, указващо хранителната стойност върху лицевата страна на опаковката, и за посочване на произхода и мястото на производство. Стратегията насърчава въвеждането на методи за производство, свързани с по-голяма социална отговорност, както и на кръгови бизнес модели при преработката и търговията на дребно с храни в синхрон с целите и инициативите на кръговата икономика.

Регионалните стратегии на ЕС са насочени към намаляване на дисбалансиите в развитието на съответната територия съобразно нейния потенциал, вкл. чрез подобряване на трансграничното, транснационалното и междурегионалното сътрудничество. Те целят социално и икономическо развитие на даден регион, в т.ч. разкриване на нови работни места и повишаване на неговата конкурентоспособност, изграждане на необходимата техническа и бизнес инфраструктура, опазване на околната среда, ограничаване на енергийните разходи и на генерираните отпадъци. Тези стратегии се основават на устойчивото управление на регионалните природни ресурси за удовлетворяване не само на текущите, но и на бъдещите нужди на икономиката и на обществото.

Същевременно регионалните стратегии на ЕС са насочени и към преодоляване на глобалните предизвикателства пред развитието на регионите –

² Вж. <https://agridata.ec.europa.eu>

³ Пак там.

нарастващата глобализация в конкуренцията; икономическите кризи и пандемията (например от COVID-19); глобалните и регионалните климатични промени и рискове за околната среда; загубата на биоразнообразие; все по-големите енергийни проблеми, които застрашават регионалната конкурентоспособност; нарастващите зависимости между отделните региони и др. Постигането на надрегионална конкурентоспособност чрез регионални стратегии изисква общи регионални цели – териториално сътрудничество, намаляване на между-регионалните и вътрешнорегионалните неравенства в икономическото, социалното и териториалното развитие и устойчив растеж.

Стратегиите на регионално ниво са насочени към цялостно социално-икономическо и устойчиво развитие на съответния район на базата на регионални ресурси – природни, човешки, културни и др. Те се съгласуват с други регионални стратегии, които засягат региона,⁴ координират секторните стратегии (земеделие, индустрия, услуги) на неговата територия и съдействат за тяхното синхронизиране. Секторните и регионалните стратегии на ЕС са насочени към намаляване на замърсяването и натиска върху околната среда, към постигане на неутралност по отношение на климата и т.н. Регионалните стратегии обединяват секторните стратегии в съответствие с регионалните ресурси, с тяхното дългосрочно и екологично съхранение и рационално използване за преодоляване на регионални проблеми. Намирайки се в симбиоза, секторните и регионалните стратегии се интегрират в зелената кръгова биоикономика, тъй като се основават на регионални и глобални ресурси, от които зависи натискът върху природата. Те имат общи цели – социално, икономическо и териториално сближаване, както и постигане на надрегионална конкурентоспособност.

Зелената икономика допринася за решаването на проблемите със забавянето на икономическия растеж и загубата на работни места, както и с продължаващото влошаване на качеството на околната среда и деградацията на екосистемите. Определенията за зелена икономика, формулирани от различни международни организации,⁵ поставят акцент върху три цели: (1) подобряване на ефективността на използването на ресурсите; (2) осигуряване на устойчивостта на екосистемите чрез опазване на околната среда и потоците от екосистемни услуги; (3) повишаване на социалната справедливост чрез подобряване на благосъстоянието на хората и справедливо споделяне на икономическата тежест в обществото. Тези цели показват, че зелената икономика е насочена към екологичност, конкурентоспособност и устойчиво развитие.

Както беше посочено, отделя се специално внимание на растящите проблеми при т. нар. екосистемни услуги, които биха стрували изключително

⁴ В случая с област Русе такива са например Областната стратегия за развитие на област Русе, Интегрираната териториална стратегия за развитие на Северен Централен регион, Националната стратегия за регионално развитие на Р. България, Стратегията на ЕС за региона на река Дунав и т.н.

⁵ Вж. www.eea.europa.eu, 20.10.2020; www.oecd.org, 20.10.2020; www.unep.org, 20.10.2020.

скъпо, ако природата бъде възпрепятствана да ги осигурява безплатно. Пример в това отношение е опрашването на растителните култури от пчеларството, което осигурява над 3/4 от тази екосистемна услуга. Пчеларството има важно отношение и към друг важен аспект на зелената икономика – социалната справедливост и подобряването на благосъстоянието на хората, защото е източник на доходи, биоразнообразие и продоволствена сигурност. Зелената икономика се изгражда на базата на кръговата икономика, която допълва и обогатява по отношение на цели 2 и 3, засягащи осигуряването на устойчиви екосистеми и човешко благополучие.

Концепцията за кръгова икономика е икономическа парадигма, насочена към намаляване на отпадъците и към безотпадно производство. Тя допълва и обогатява традиционната икономика, за която е характерен линеен процес, свързан с висока производителност и малки разходи за производство, разчитайки на изобилие от суровини на сравнително ниска цена. За да стимулира прехода на ЕС към кръгова икономика, през декември 2015 г. Европейската комисия публикува План за действие за налагане на кръговата икономика като политика за устойчиво развитие. Това ще повиши конкурентоспособността на Съюза в световен план, ще стимулира устойчив икономически растеж, ще създаде нови работни места и ще съхрани флората и фауната за бъдещите поколения. Този преход е финансово подкрепен чрез съответните структурни и инвестиционни фондове.

Кръговата икономика е относително нов интелигентен начин на управление на икономическите дейности на човека и обществото в процеса на взаимодействие с природата. Тя цели промяна на структурата на доминиращия линеен модел на икономически растеж чрез постигане на устойчивост, възобновяемост, както и чрез минимизиране на отрицателното въздействие върху околната среда. Ефектите от кръговата икономика са свързани с ограничаване на количеството отпадъци и на прекомерната употреба на природни и други ресурси чрез запазване за максимално продължителен период на стойността на суровините и материалите в икономическия оборот и удължаване на жизнения цикъл на продуктите чрез превръщането им (след тяхната употреба) в ресурси за други продукти.

Маркетинг стратегиите са интегрална част както от секторните стратегии, имащи териториални измерения, така и от регионалните, интегриращи секторните стратегии, а също и от бизнес стратегиите, които са свързани с конкретни пазари. Маркетинг стратегиите имат способността да интегрират всички стратегии към пазарите, които засягат. Те могат да подобрят околната среда, доходите и позициите на земеделските стопанства във веригата на стойността, поради което са в унисон не само със стратегията „От фермата до трапезата“, но и със зелените секторни и регионални стратегии на ЕС.

Маркетинг стратегиите на секторно и регионално ниво са насочени към проучване, създаване, разпределяне, интегриране и запазване на стойността. Като философия на бизнеса те се осъществяват чрез четири основни политики,

обозначавани с абревиатурата 4P (продуктова, дистрибуционна, промоционална и ценова). В сърцевината на маркетинг стратегията са пазарната сегментация, изборът на целеви пазари и позиционирането, както и базовите политики (4P), чрез които тя се реализира (Lyubenov, 2020). Кръговата икономика е насочена към оптимизиране на цикъла ресурси - производство - разпределение - потребление - рециклиране. Маркетинг стратегиите и кръговата икономика са в симбиоза, защото имат сходни процеси за намаляване на конфликтите производство - пазар, както и близки цели – устойчиво развитие, конкурентоспособност и човешко благополучие.

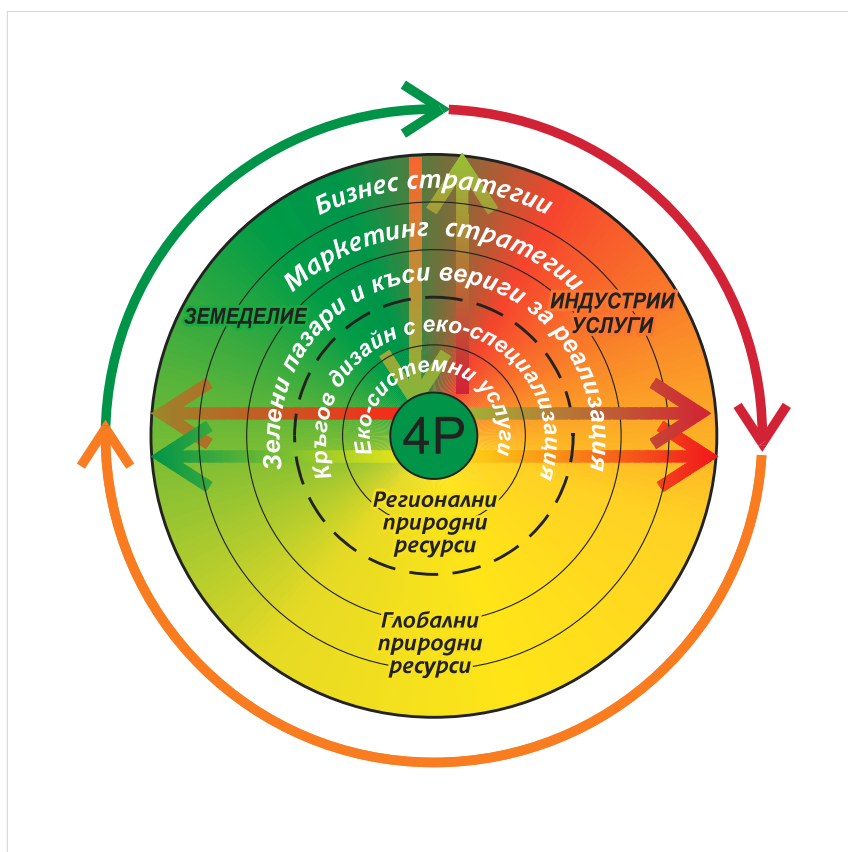
Кръговата икономика налага стратегически партньорства за създаване и развитие на технологии с благоприятен ефект върху околната среда, биоразнообразието и икономиката. Пример за това е опрашването на растенията от пчелите – от гледна точка на кръговата икономика при него се изисква подход, включващ множество заинтересувани страни за „затваряне на кръга“ в рамките на жизнения цикъл на пчелните и други продукти, които са с безотпаден цикъл на производство. Маркетинг стратегиите на секторно и регионално ниво „затварят кръга“ по отношение на производството и пазарната реализация на регионални продукти и услуги, като формират широка база за реализиране на икономически и екологични ползи чрез избягване на конфликтите производство - пазар, детерминирайки продуктите, цените, дистрибуцията и промоциите (4P) (вж. фиг. 1).

Принципите на кръговата икономика са валидни, от една страна, на секторно, регионално и глобално ниво, а от друга, като симбиоза на взаимодействие между тях, чрез която се постига синергичен ефект ($1+1=3$). Регионалните и глобалните природни ресурси са изходна база за развитие на всички сектори в кръговата икономика (вж. фиг. 1). Маркетинг стратегиите интегрират към пазарите (потребителите) тези сектори (земеделие, индустрии, услуги) на регионално и глобално ниво на основата на симбиоза между тях, създавайки кръгов дизайн на продукти с висока добавена стойност, производства с безотпадни технологии и екосистемни услуги, подобряващи и запазващи качеството на регионалните природни ресурси.

Кръговата икономика на секторно ниво (например пчеларство) се базира на природни регионални ресурси с уникални характеристики, които са основа за създаване на продукти с висока добавена стойност. Маркетинг стратегиите дефинират пазарите – регионални, национални и глобални, а те от своя страна детерминират дизайна на регионалните продукти (бренд, опаковка, етикет и др.) на базата на регионални природни ресурси. Чрез тях се планира количеството и качеството на продуктите и техните цени, дистрибуцията и комуникациите, регионалната специализация и интеграция съобразно регионалните природни и икономически ресурси за рентабилно безотпадно производство, което запазва регионалното биоразнообразие и екологично равновесие. Маркетинг стратегиите на регионално и секторно ниво осигуряват надрегионална конкурентоспособност.

Фигура 1

Интегриран модел на маркетинг стратегиите на секторно и регионално ниво в контекста на зелената кръгова биоикономика



Анализирани в регионален план, маркетинг стратегиите са един от инструментите за успешно прилагане на модела на кръгова икономика, защото подобряват разпределението на ресурсите във времето и пространството съобразно пазарните нужди. Те допринасят за намаляване на разхищението на ограничените ресурси и суровини, като минимизират отпадъците и подобряват многократното по-ефективното използване на регионалните ресурси. В такъв смисъл маркетинг стратегиите имат ключова роля за увеличаване на пазарния и на производствения потенциал на всеки сектор и регион.

Както беше посочено, ядрото на кръговата икономика на секторно и регионално ниво са регионалните ресурси, кръговият дизайн с интелигентна зелена специализация и безотпадно производство, екосистемните услуги и техните

цени, дистрибуция и промоции (вж. фиг. 1). Хармонично допълнение към това ядро и в унисон с него са пазарите (регионални, национални и международни) и насочените към тях регионални и надрегионални маркетинг стратегии. Последните са интегрална част от бизнес стратегиите на различни сектори (земеделие, индустрии, услуги). Всички те имат важна роля за оптимизиране и ограничаване на загубите от потребление, разпределение и производство на зелени продукти, което намалява замърсяването на околната среда и подобрява биоразнообразието на съответния регион.

Маркетинг стратегиите на секторно и регионално ниво допълват кръговата икономика, предлагайки по-добри възможности за производство и реализация на зелени продукти. Те позволяват планиране на количеството, качеството и себестойността на всеки продукт на базата на регионалните и надрегионалните потребности; предлагат икономически и екологични ползи, което подобрява биоразнообразието на регионалните природни ресурси; формират зелени местни пазари и къси вериги на реализация, които намаляват транспортните разходи и замърсяването на околната среда; стимулират устойчивото развитие на секторите чрез интеграцията им с екологични сектори (биологично растениевъдство, екотуризъм, апитуризм и други биоиндустрии). Следователно може да се обобщи, че маркетинг стратегиите имат екологична насоченост, диверсифицират екологично регионалните стопанства, стабилизират и увеличават доходите, стимулират социалното и икономическото развитие на даден регион.

Изследването на маркетинг стратегиите на секторно и регионално ниво в контекста на зелената кръгова биоикономика разкрива симбиоза и взаимовръзки, които са представени тук чрез авторски интегриран модел (фиг. 1). Моделът е валиден за всеки агросектор и регион по отношение на неговите маркетинг стратегии в контекста на зелената кръгова биоикономика. Той показва, че изследваният проблем има както секторен, така и регионален характер, които са анализирани в следващата част на примера на маркетинг стратегиите на сектор „Пчеларство“ от област Русе. Зелената кръгова биоикономика и маркетинг стратегиите на секторно и регионално ниво имат общи цели – устойчиво развитие, конкурентоспособност, човешко благополучие, както и сходни инструменти – кръгов дизайн, безотпадно производство, разпределение, потребление. Те се намират в симбиоза и интегрират към пазарите сектори, продукти, цени, дистрибуция и комуникации (вж. фиг. 1). В представеното проучване са използвани логическите методи на анализ и синтез, абстракция и обобщение, дедукция и индукция, описание, сравнение и групировка, следвайки подхода от общото към частното.

Маркетинг стратегии на сектор пчеларство от област Русе в контекста на зелената кръгова биоикономика

Съобразно целта на изследването е създадена структура от четири части, която изразява симбиозата между ресурсите, пазарите и различните сектори (земеделие, индустрии и услуги) на регионално ниво (област Русе)

чрез маркетинг стратегии с кръгов дизайн, интелигентна екоспециализация и зелени маркетингови политики в контекста на зелената кръгова биоикономика. Изследванията, посветени на маркетинг стратегиите в зелената кръгова биоикономика на секторно и регионално ниво, са много малко, поради което осветляването им на примера на сектор „Пчеларство“ в област Русе ще разкрие нови възможности за развитие на регионалното пчеларство. Икономическият и географският анализ на пчеларството в област Русе (Lyubenov, Atanasov, Hristakov, 2020) по отношение на природа, административно-териториално устройство и географско райониране, икономическа и пазарна характеристика на областта показва благоприятно биоразнообразие, специализация и инфраструктура (транспортна, бизнес, научна и др.), формиращи над 10% от националното производство на пчелен мед. Изследването на секторния и регионалния потенциал на пчеларството в област Русе (Любенев, 2017) разкрива наличието на значителен потенциал, чието развитие изисква маркетинг стратегии на секторно и регионално ниво.

Устойчиви, възобновяеми и уникални регионални ресурси

Пространствената структура на природния комплекс, защитените местности, естествените местообитания, горите и земеделските култури са благоприятна среда и ресурс за медоносните пчели и за развитие на пчеларството. Климатът, надморската височина, релефът, флората, фауната, както и развитието на земеделието, индустрията и услугите имат комплексно влияние върху поленовата характеристика на пчелните продукти, добивани в разглеждания регион. Връзката между особеностите на регионалните природни ресурси, работната сила, разделението на труда и пазарите позволява на пчеларските стопанства да създават уникални пчелни продукти с висока добавена стойност. Качеството им се дължи на спецификата на природната среда, а добавената стойност се формира от пчеларски, преработвателни, търговски и други стопанства.

Уникалността и качеството на пчелните продукти от Русенска област се детерминират от видовото разнообразие, количествените и качествените характеристики на регионалните животни, медоносни и поленови растения. Влияние оказват и надморската височина, релефът, климатът и др. Добавената стойност на пчелните продукти зависи от постигнатата степен на сортиране, биологична чистота, преработка, брандиране, опаковка и т.н. Чрез сортирането на растенията, от които е добит пчелният мед, се произвежда монофлорен (от един сорт) и полифлорен мед (от няколко сорта). Използването на различни технологии (конвенционални, биологични и др.) за добив на пчелни продукти позволява постигането на различно качество. Преработката, опаковането и брандирането дават възможност за създаване на уникални пчелни продукти с висока добавена стойност.

В сътрудничество с други сектори от Русенския регион пчеларството формира услуги и продукти с висока добавена стойност. То си взаимодейства с някои подотрасли на растениевъдството (технически култури, овощарство,

зеленчукопроизводство, плодове и др.), предоставяйки им екосистемната услуга опрашване, в резултат от която техните добиви се увеличават значително. Интегрирането на регионалното пчеларство с туризма предлага много добри възможности за развитие на различни видове туризъм – селски, уелнес и апитуризм, базиран на пчеларството (Любенев, 2018). Пчелните продукти с поливалентните си свойства притежават солиден маркетингов потенциал, чието развитие изисква прилагането на секторни и регионални маркетинг стратегии .

Регионалните природни ресурси формират количеството и качеството на регионалните пчелни продукти и техните свойства – хранителни, лечебни, козметични, консервиращи, екологични, технически и др. (Любенев, 2020). Те намират приложение в различни сектори – „Хранителна индустрия“, „Фармация“, „Козметика и парфюмерия“ т.н. Маркетинг стратегиите на регионални пчелни продукти имат екологична насоченост и се основават на специфични регионални природни ресурси като средство за диференциране от конкурентите. Те допринасят за увеличаване на потреблението на пчелни продукти, респ. и на опрашването, интегрират пчеларството с екологични сектори, оптимизират и ограничават загубите по веригата производство - разпределение - потребление на пчелни и други продукти, намаляват отпадъците и замърсяването на околната среда.

Природните ресурси на област Русе предоставят отлични възможности за производство на всички видове пчелни продукти и услуги, например опрашване и апитуризм. От своя страна пчеларството осигурява и поддържа биоразнообразието на региона, респ. и неговите перспективи за устойчиво развитие. Сравнителните предимства на регионалното пчеларство са двигател за развитие на отделни отрасли на растениевъдството и неговия биологичен сектор, както и за увеличаване на тяхната добивност и рентабилност. Те са и предпоставка за развитието на търговията, туризма, занаятите и на различни индустрии – преработвателна, хранителна, фармацевтична, спедиторска и др. Регионалните природни и трудови ресурси осигуряват уникалност, продоволствена сигурност и диверсификация на регионалните пчеларски и други стопанства.

Доказателство за зависимостта между качествата на произвежданите пчелни продукти и регионалните природни ресурси са пчеларските стопанства от Странджа. Природните ресурси на този регион предоставят условия за производство на уникални пчелни продукти, които се отличават съществено от произвежданите на други места, на базата на което успяват да регистрират защитено наименование за произход (ЗНП) – „странджански манов мед“ (Lyubenov, 2019). Тази успешна практика може да се развива и да се утвърждава и в останалите региони на страната, респ. и в област Русе. Императивно условие за това е интеграцията с индустрии и услуги, с научни, развойни и други институции. Регионалните стопанства трябва да използват местните природни ресурси, история, култура и занаяти, за да подчертаят регионалната уникалност на своите пчелни, свързани с тях и производни продукти и услуги.

Регионалните ресурси имат важна роля за маркетинг стратегиите на секторно и регионално ниво в зелената кръгова биоикономика, защото са: (1) суровинна база за производството на регионални продукти (вкл. пчелни), детерминиращи тяхното количество, качество и неповторимост; (2) носител на история, култура и традиции, които създават уникалност на регионалните продукти; (3) начална причина за териториална екоспециализация и произтичащите от нея стопанска, вътрешностопанска и кадрова специализация, определящи конкурентоспособността на сектора; (4) източник на екосистемни услуги, които подобряват и поддържат биоразнообразието и екологичното равновесие на региона; (5) единствена по рода си изходна база за формиране на локални зелени пазари, зелено брандиране и зелено позициониране на регионални устойчиви екопродукти.

Зелени пазари и къси вериги за реализация на регионални продукти

Маркетинг стратегиите на сектор „Пчеларство“ в област Русе са насочени към пазарите на регионални пчелни и други продукти, като детерминират най-подходящите за тези продукти пазари – национални, международни и др., отчитайки разходите за достъп до тях и конкурентоспособността им. В контекста на кръговата икономика те са в унисон със социално-етичната, екологичната и хуманната същност на маркетинга като философия на бизнеса, ориентирана към клиентите (пазарите). Маркетинг стратегиите в сектора стимулират потреблението на здравословни пчелни и други продукти и услуги, а с това производството и опрашването, респ. и екологичното равновесие на региона. Те намаляват разходите чрез пласмент на регионални и онлайн пазари, формират зелени бизнеси, които създават зелени регионални и надрегионални пазари.

В условията на изостряне на конкуренцията на международните пазари на пчелни продукти и членството на България в ЕС пчеларските стопанства в област Русе могат да постигнат по-висока конкурентоспособност на регионално ниво при наличието на местни пазари и на къси вериги за доставка на пчелни продукти, предвид някои техни предимства спрямо националните и международните пазари. Местните пазари и късите вериги за доставка на пчелни продукти предоставят редица ползи – намаляване на времето, разходите за реализация и замърсяването на околната среда; формират собствени пазари и ликвидна реализация без посредници; стимулират създаването на регионални пчелни продукти с висока добавена стойност и подобряват рентабилността на регионалните стопанства, както и независимостта и продоволствената сигурност на региона.

Местните пазари се намират в радиус до 75 км от стопанството на произвеждания продукт, в който те трябва да осъществяват както неговата преработка, така и продажбите му на крайните потребители. Късите вериги за доставки на пчелни продукти включват ограничен брой икономически оператори,

поели ангажимент да си сътрудничат заради местното икономическо развитие и близките териториални и социални отношения между производителите, преработвателите и потребителите. Общата аграрна политика на ЕС 2014-2020 г. подпомага тяхната дейност при формиране на обединения за къси вериги на доставки и обединения за местни пазари по мярка 16 „Сътрудничество“, подмярка 16.4 „Подкрепа за хоризонтално и вертикално сътрудничество между участниците във веригата на доставки“ от ПРСР 2014-2020.

Местните пазари повишават доходите на пчеларските стопанства, стимулират развитието на местната икономика и допринасят за съхраняване на кулинарните традиции и на автентичните храни и напитки в област Русе. Чрез тях местните общности имат възможност да подкрепят регионалните производители на пчелни продукти, като повишават информираността между тях и потребителите, както и възможностите за развитие на занаяти, туризъм и др., което формира събития, култура и традиции на регионално ниво. Така на основата на тези пазари се създават трайни взаимоотношения между производителите и потребителите на регионални пчелни продукти, храни и напитки, за които е доказано, че се усвояват много по-добре от хората, живеещи в района, където са произведени.

В условията на изострена конкуренция на международните офлайн пазари на пчелни продукти пчеларските стопанства от област Русе могат да изградят къси вериги на доставки и да получат достъп както до регионални, така и до глобални пазари чрез създаване на онлайн пазари. Това ще разбие съществуващите регионални монополи в търговията и ще подобри възможностите за рентабилна реализация на пчеларските стопанства от областта, като същевременно ще стимулира консумацията на уникални пчелни продукти, както и развитието на регионалната инфраструктура за транспорт, интернет и туризъм, свързани с пчеларството.

Онлайн пазарите не само спестяват разходи и време на потребителите и производителите и ограничават замърсяването на околната среда, но и позволяват да се намали трудоемкостта на бизнес процесите, респ. себестойността на пчелните продукти. Те осигуряват достъп до нови пазарни сегменти и разширяват пазара на здравословни пчелни продукти, които конкурират нездравословните им заместители – захари и изкуствени подсладители. В област Русе подобряването на реализацията чрез онлайн пазарите стимулира развитието на пчеларството, опрашването и запазването на биоразнообразието, устойчивите земеделски практики и продоволствената сигурност, както и развитието на биологичното пчеларство и биологичното земеделие, опазването на флората и фауната, респ. отговорното използване на регионалните природни ресурси.

Тъй като при тях няма пространствени бариери и необходимост от физическо присъствие, онлайн пазарите на пчелни продукти имат редица предимства в сравнение с офлайн пазарите, най-вече свързани с възможността за локални и глобални продажби в условията на пандемии. Те разполагат с по-

добри и устойчиви перспективи за растеж, по-ниски разходи за персонал, съхранение и екозамърсяване, предлагат непрекъснатост на бизнес процесите от производството до консумацията, както и персонализация чрез изграждане на клиентски бази данни. Онлайн пазарите позволяват по-бързо пазарно проучване и по-ускорена реализация с възможност за намаляване на цените и осигуряване на по-голям избор, като същевременно в много отношения са по-екологични от офлайн пазарите.

Пчеларството предоставя много добри възможности за развитие на селски, уелнес и други видове туризъм, свързани с неговата дейност и продукти, какъвто е например апитуризмът (Любенов, 2018). Освен традиционните пчелни продукти като мед, восък, прополис, пчелно млечице и отрова, които намират широко приложение чрез апитерапията в балнео-, СПА и уелнес услугите, апитуризмът допринася за диверсифициране на пчеларството чрез предлагане на нови продукти, туристически маршрути с посещения на пчелини и на музеи, комбинирани с образователни програми, участия в пчеларски дейности и практики, дегустация на пчелни продукти, храни, напитки и др.

Апитуризмът допринася за директна реализация на регионалните пчелни продукти, съпътствани с допълнителни услуги от пчеларството, което повишава комплексната и добавената стойност на продуктите на сектора. В перспектива интересът към този вид туризъм ще нараства все повече поради стремежа на съвременното общество да живее природосъобразно, да се храни с екологично чисти, автентични и пресни регионални продукти, съчетан с възможността за ползване на развлечения и за защита на общественозначими каузи за опазване на пчелите и на регионалните природни ресурси. Апитуризмът има потенциал значително да увеличи потреблението на регионални пчелни и други продукти в местната икономика, защото формира локални пазари и къси вериги за доставка на продукти и услуги, които диверсифицират доходите на регионалните пчеларски стопанства. Той има способността да интегрира различни форми за реализация на регионални продукти и услуги, регионални пазари и къси вериги за доставки.

Друг регионален пазар е пазарът на опрашване. Той е свързан с произвежданата от сектор „Пчеларство“ екосистемна услуга в кръговата икономика на региона, която запазва и подобрява неговото биоразнообразие, респ. устойчивото му развитие. Въпреки големите му перспективи и потенциал обаче този пазар все още е в зародиш. Причината е липсата на всестранно развито растениевъдство, ниската обществена и професионална оценка, както и неадекватната законодателна база. Предвид разрастването на глобалните биологични пазари и подема на зелената икономика, пазарът на опрашване има големи възможности, но тъй като от опрашването зависи биоразнообразието, съобразно зелените стратегии на ЕС е необходимо европейско субсидиране за неговото поддържане и за стимулиране на развитието му.

Различните видове туризъм, екосистемната услуга опрашване, интернет, подобряването на транспортните, складовите и онлайн технологиите оказват

положително влияние върху развитието на регионалните пазари и на късите вериги за доставка на пчелни продукти в област Русе, като способстват за разкриването на нови зелени пазарни сегменти. Такъв ефект имат и тенденциите към увеличаване на консумацията на пресни, биологични и уникални регионални пчелни продукти, произведени в района на потребление. Във връзка с това пчеларските стопанства от област Русе трябва да се насочат към формиране на онлайн и местни пазари, както и към реализация на техните продукти чрез къси вериги на доставка. Това ще диверсифицира доходите им и ще допринесе за запазване на биоразнообразието и природата на областта, като същевременно ще намали логистичните разходи и екозамърсяването.

Пчеларството формира култура, занаяти, традиции, индустрии, туризъм и екоуслуги, т.е. пазари в регионалната икономика, а онлайн търговията създава нови локални и глобални пазарни сегменти. Регионалните потребители са в основата на изграждането на локални пазари и на къси вериги за доставки на пчелни и на други свързани с тях продукти. Те създават нови зелени пазарни сегменти на такива продукти, които разширяват регионалните пазари и генерират и стимулират развитието на зелени икономики в региона. Зелените пазари позволяват да се намалят не само разходите и времето за доставка, но и замърсяването на околната среда, както и да се утвърди „зелен имидж“, който подобрява позиционирането на регионалните пчелни и на други свързани с тях продукти и услуги на регионалните, националните и международните пазари.

Кръгов дизайн с интелигентна екоспециализация

Дизайнът и производството на регионални пчелни продукти, от една страна, се базират на регионални природни ресурси, а от друга, се планират и разработват съобразно пазарите, на които ще се реализират. Регионалните природни ресурси формират уникалността, качеството и себестойността на регионалните продукти, а те трябва да съответстват на предпочитанията на потребителите, т.е. на пазарите. Това определя както конкурентоспособността и рентабилността на регионалното пчеларство, така и неговата обществена роля за опазване на околната среда чрез безотпадно производство, съпътствано с екосистемната услуга опрашване, която подобрява биоразнообразието и производствената сигурност на региона.

Производството и дизайнът на регионални пчелни продукти трябва да съответстват на околната среда и на нуждите на потребителите. Във връзка с това, за да бъдат конкурентоспособни, пчелните продукти от област Русе се нуждаят от екодизайн и рентабилно производство. Базовият дизайн е формиран от регионалните природни ресурси, но е необходимо неговото обогатяване с бранд и опаковка. Брандовете са сортове, породи, географски означения, сертифицирани по биологичен или друг стандарт производства, марки, фирмени наименования, домейн имена, ноу-хау (Любенов, 2015). Всички те се базират

в някаква степен на природните ресурси на Русенска област, интегрирани от марката.

Въпреки че фирменото наименование и домейн името не са пряко свързани с качествата на регионалните природни ресурси, те имат съществено значение за тяхното брендиране, защото могат да диференцират пчелните продукти, насочвайки към региона на производство. Домейн името играе важна роля – то откроява регионалните пчеларски стопанства в интернет и предлага благоприятни възможности за персонализация и изграждане на трайни взаимоотношения с клиентите при сравнително ниски разходи. Предоставяйки достъп до онлайн пазарите, домейн името подобрява иновативността, конкурентоспособността и връзките с нови зелени пазари. Чрез него регионалните пчеларски стопанства не са ограничени в рамките на географското си положение. Домейн името предоставя глобален достъп за изграждане на зелен имидж и лоялност към брендираните регионални пчелни продукти, което позволява да бъдат използвани успешно маркетингът на взаимоотношенията и персонализираният маркетинг.

Природните ресурси на област Русе с медоносни и поленови сортове растения и местни породи пчели, в съчетание с работната сила на региона са изходна база за формиране на зелени брандове. Пчелните продукти от областта имат регионална уникалност, чрез която могат да формират по-висока добавена стойност чрез зелено брендиране, опаковане и етикетирание като устойчиви и екологични продукти. Опаковката позволява да се запази качеството, да се подобрят транспортът, комуникативността и иновативността, вкл. и диференцирането на регионалните пчелни продукти. Етикетът дава допълнителна информация за регионалните пчелни продукти и указва тяхното качество и благоприятно влияние върху околната среда.

Природните ресурси на Русенска област са изходна база за формиране на териториална специализация на регионалното пчеларство, а всички останали видове специализация (стопанска, вътрешностопанска и кадрова) са производни на нея (Любенов, Нанева, 2006). В област Русе обаче няма разработена цялостна териториална специализация по отношение на пчеларството, базирана на регионални ресурси, което оказва негативно и задържащо влияние върху неговата рентабилност и конкурентоспособност.

Пчеларските стопанства от областта могат да постигнат рентабилно производство на пчелни продукти чрез зелена регионална специализация. Основните причини, които пораждат необходимостта от такава специализация, са: (1) ускореното внедряване на екологични методи за производство с цел получаване на относително по-големи количества висококачествена продукция, която да отговаря на биологичните стандарти на вътрешния и на международния пазар; (2) създаването на по-благоприятни условия за цялостно внедряване на екологични технологии, които гарантират висока степен на ефективно използване на регионалните ресурси; (3) затварянето на цикъла производство - преработка - реализация в рамките на регионалните стопанства, което дава

възможност за повишаване на ефективността на отрасъл „Пчеларство“ и на стандарта на живота на местното селско население, както и за намаляване на безработицата в региона чрез формиране на зелени и устойчиви регионални продукти с висока добавена стойност.

В контекста на зелената кръгова биоикономика маркетинг стратегиите в сектор „Пчеларство“ от област Русе формират кръгов дизайн на пчелни продукти и услуги (опрашване, апитуризм и др.) по веригата пазари - разпределение - производство, а зелената териториална специализация, базирана на регионални ресурси, способства за намаляване на разходите, за подобряване на качеството и за повишаване на добавената стойност на регионалните пчелни продукти. Като интелигентна, екологична и затваряща кръга производство - преработка - реализация тя е интегрална част от маркетинг стратегиите на секторно и регионално ниво, а последните от своя страна се основават на кръгов дизайн и интелигентна зелена специализация.

Зелени маркетингови политики

В контекста на кръговата икономика маркетинг политиките трябва да осигуряват висококачествени, функционални и безопасни пчелни продукти, храни и услуги. Те трябва да разширят предлагането на услуги вместо продукти (product-as-a-service), вкл. и на цифрови решения, които да скъсат веригите на доставки, да намалят отпадъците и замърсяването на околната среда, да подобрят качеството на живот, да създадат иновативни работни места и да повишат знанията и уменията.

Маркетинг стратегиите на секторно („Пчеларство“) и регионално ниво (област Русе) се прилагат чрез базовите маркетинг политиките – продуктова, дистрибуционна, комуникационна и ценова. Последните са насочени към определени регионални и глобални пазарни сегменти, основавайки се на регионални природни ресурси, регионални индустрии и услуги, чрез които създават регионални пчелни продукти с кръгов дизайн и зелена стойност (вж. фиг. 1). От гледна точка на зелената кръгова биоикономика тези стратегии изискват зелени маркетинг политики със симбиоза между тях, природните ресурси, земеделието, индустриите, услугите и пазарите. Те имат способността да интегрират всички сектори в зелената кръгова биоикономика (вж. фиг. 1) за постигане на устойчиво развитие.

Продуктовата и иновационната политика на пчеларските стопанства трябва да бъде насочена към увеличаване на услугите (опрашване, апитуризм и др.). Друго стратегическо направление е развитието на биологичното пчеларство и свързаните с него растениевъдни и други сектори. Във връзка с това е необходимо продуктовата политика в сектора да е ориентирана към устойчиви и неутрални по отношение на климата продукти и технологии, които позволяват зелено етикетироване и зелено брендиране.

Дистрибуционната политика на регионалните пчеларски стопанства е в кръгова обусловеност от регионалните природни ресурси (надморска височина, климат, релеф), от които зависят логистичните разходи. Регионалните индустрии

(хранителна, козметична, фармацевтична и т.н.) и услуги (транспорт, интернет, складови операции и др.) са важни за създаването на местни пчелни продукти с висока добавена стойност чрез преработка. Дистрибуцията играе комплексна роля за интегрирането на регионалните офлайн пазари на пчелни продукти, опрашване, туризъм и др., както и на онлайн пазарите в глобалните вериги за създаване на стойност, вкл. и за осигуряване на продоволствена сигурност на региона. Дистрибуционната политика на регионалните пчеларски стопанства се влияе от глобалните вериги за доставки на пчелни продукти, а тези вериги са в кръгова обусловеност от маркетинг стратегиите на сектор „Пчеларство“ в Русенска област.

Комуникационната политика трябва не само да представи екологичните и социалните ползи от сектора, както и устойчивостта и здравословността на неговите продукти и услуги, но и да формира идентичност и уникалност на региона и на неговите продукти, информирайки потребителите на регионални пчелни продукти за тяхното позитивно влияние върху опазването на околната среда, здравето и качеството на живот. Тя трябва да се основава на зелени регионални ресурси, зелено етикетирание и брандиране, устойчиви кръгови продоволствени системи и екологични каузи. Необходимо е също нейните комуникационни инструменти (PR, директен маркетинг и др.) да се базират на зеления характер на пчелните продукти с възможности за приложение и в глобалната онлайн медийна и пазарна среда.

Ценовата политика трябва да отчита зелената стойност на регионалните пчелни продукти и услуги, защото цените зависят, от една страна, от направените разходи и субсидиите, а от друга, от постигнатата уникалност, качество, екологичност и обществена оценка за опрашването. Първото дефинира минималните, а второто – максималните им цени с отчитане на зелената им стойност. Цените са синтезиран израз на стойността на регионалните пчелни продукти, която от своя страна се формира от зелената стойност на регионалните ресурси и тази на други фактори и средства за производство. Те отразяват създадената от маркетинг политиките стойност, както и кръговата зависимост между регионалните и глобалните цени на пчелни продукти, на продукти от индустриите, услугите и т.н.

*

В резултат от представеното изследване могат да се направят изводи в две основни направления:

Първо, относно стратегиите на секторно и регионално ниво в контекста на зелената кръгова биоикономика:

- Агросекторните и регионалните стратегии на ЕС са разработени в контекста на зелената кръгова биоикономика. Те се отнасят до съхраняването на природните ресурси за бъдещите поколения с цел устойчиво развитие, както и до подобряването на доходите и на позициите на земеделските стопанства във веригата на стойността.

- Секторните и регионалните стратегии се намират в симбиоза и се интегрират в зелената кръгова биоикономика, тъй като се основават на регионални ресурси, от които зависи натискът върху природата. Те имат общи секторни и регионални цели за постигане на надрегионална конкурентоспособност, на социално и териториално благоденствие.

- Маркетинг стратегиите са интегрална част от секторните, регионалните и бизнес стратегиите. Те имат способността да интегрират всички стратегии към нуждите на потребителите и на обществото (пазарите) в унисон с природните ресурси, т.е. в контекста на зелената кръгова биоикономика.

- Маркетинг стратегиите на секторно и регионално ниво обогатяват и допълват зелената кръгова биоикономика чрез затваряне и оптимизиране на цикъла зелени пазари, кръгов дизайн, зелена интелигентна специализация с безотпадно производство, екосистемни услуги и зелени маркетинг политики за тяхното реализиране (вж. фиг. 1).

- В контекста на зелената кръгова биоикономика тези стратегии формират зелен аграрно-индустриален хабитат, който създава среда за развитие на други зелени бизнеси, с кръгово интегриране в цикъла проучване на пазарите - екопроизводство - реализацията на зелени пазари чрез зелени маркетингови политики.

- Има вътрешна, хоризонтална и вертикална кръгова взаимозависимост между секторите „Земеделие“, „Хранителна индустрия“ и „Услуги“ (вж. фиг. 1). Маркетинг стратегиите на секторно и регионално ниво интегрират природните ресурси, земеделието, индустриите, услугите и маркетинг политиките в зелената кръгова биоикономика към пазарите за постигане на конкурентоспособност и устойчиво развитие.

- Такъв тип стратегии са един от инструментите за успешно прилагане на зелената кръгова биоикономика, оптимизирайки разпределението на ограничените ресурси във времето и пространството по веригата потребление - разпределение - производство. Затваряйки този кръг, те допълват кръговата икономика и намаляват загубите, отпадъците и замърсяването на околната среда.

Второ, относно маркетинг стратегиите на сектор „Пчеларство“ в област Русе в контекста на зелената кръгова биоикономика:

- Тези стратегии интегрират регионалните ресурси, пазарите, индустриите и услугите чрез кръгов дизайн, интелигентна зелена специализация с безотпадно производство, съпътствано с екосистемни услуги и зелени маркетингови политики.

- Регионалните ресурси на сектор „Пчеларство“ в област Русе са суровинна база за производството на устойчиви регионални продукти и услуги. Те са носител на уникална история и култура, база за териториална интелигентна зелена специализация, източник на екосистемни услуги за регионално екоравновесие и основа за формиране на локални пазари.

- Регионалното пчеларство формира зелени пазари и къси вериги на стойността, които генерират и стимулират развитието на зелени икономики в региона. Те позволяват зелено брендиране и зелен имидж, които подобряват позиционирането на местните пчелни и други продукти и услуги на регионалните, националните и международните пазари.

- В контекста на зелената кръгова биоикономика маркетинг стратегиите на сектор „Пчеларство“ в областта имат кръгов дизайн по веригата пазари - разпределение - производство. Интегрална част от него е зелената териториална специализация на базата на регионални ресурси, способстваща за намаляване на разходите, подобряване на качеството и повишаване на добавената стойност на регионалните пчелни продукти.

- Продуктовата и иновационната политика на пчеларството от област Русе трябва да се насочи към увеличаване на услугите (опрашване, апитуризм и др.), биопродуктите, устойчивите и неутралните по отношение на климата продукти и технологии, които позволяват зелено етикетирание и зелено брендиране.

- Дистрибуционната политика на сектора трябва да формира регионални пазари и къси вериги за реализация, които да се интегрират към глобалните вериги. Комуникационната политика трябва да се базира на зеления характер на пчелните продукти с безотпадно производство и на услуги с екосистемен характер, а ценовата – да отчита зелената стойност на регионалните пчелни продукти и услуги.

- Маркетинг стратегиите на сектор „Пчеларство“ в област Русе създават нови зелени пазарни сегменти на пчелни и други свързани с тях продукти, които разширяват регионалните пазари, генерират и стимулират развитието на зелени икономики на местно ниво, намаляват разходите и времето за доставка и замърсяването на околната среда, формират нови индустрии, екосистемни и други услуги.

Използвана литература:

Европейска комисия. *Стратегия на ЕС за биологичното разнообразие за 2030 г.* Брюксел, COM(2020)380.

Европейска комисия. *Стратегия „От фермата до трапезата“.* Брюксел, COM(2020)381.

Европейска комисия. *Нов план за действие относно кръговата икономика: За по-чиста и по-конкурентоспособна Европа.* Брюксел, COM(2020)98.

Европейска комисия. *Европейският зелен пакт.* Брюксел, COM(2019)640.

Европейска комисия. *Стратегия на ЕС за региона на река Дунав.* Брюксел, COM(2011)715/4.

Закон за регионалното развитие. Обн. ДВ., бр. 50 от 30.05.2008 г., посл. изм. и доп. ДВ., бр. 21 от 13.03.2020 г.

Интегрирана териториална стратегия за развитие на Северен централен регион (2021-2027).

Любенов Л., Нанева, А. (2006). *Икономика на земеделието*. Русе.

Любенов Л. (2015). Брандиране на земеделски продукти. *Икономически изследвания*, N 4, с. 138-159.

Любенов, Л. (2017). Потенциал на българското пчеларство. В: *Кръгла маса „Потенциал за развитие на фермерските пазари в България“*. Свищов, с. 31-36.

Любенов Л. (2018). *Апитуризм в област Русе – митове и истини*. Между-народна научна конференция „Истини и лъжи за факти, новини и събития“. Русе: Регионална библиотека „Любен Каравелов“.

Любенов Л. (2020). *Видове, свойства и маркетинг на пчелните продукти*. Юбилейна международна научна конференция „Икономическа и социална (дез)интеграция“. Пловдив: ПУ „Паисий Хилендарски“.

Националната стратегия за регионално развитие на Р. България (2012-2022 г.).

Областна стратегия за развитие на област Русе (2014-2020).

Lyubenov L. (2019). Beekeeping Marketing in the Circular Economy of the Region of Strandzha. *Journal of Mountain Agriculture on the Balkans*, 22 (3), pp. 21-45.

Lyubenov L. (2020). Marketing Strategies and Policies of the Agricultural Sector. *Journal of Mountain Agriculture on the Balkans*, 23 (3), pp. 256-277.

Lyubenov L. Atanasov, A., Hristakov, I. (2020). *Economic-geographical analysis of beekeeping of the Region of Ruse*. Belgrade: ECOLOGICA (in print).

World Economic Forum (2020). *Nature Risk Rising: Why the Crisis Engulfing Nature Matters for Business and the Economy*.

Интернет-източници:

https://agridata.ec.europa.eu/Qlik_Downloads/Jobs-Growth-sources.htm

<https://agridata.ec.europa.eu/extensions/DashboardFarmEconomyFocus/DashboardFarmEconomyFocus.html>

<https://www.vesti.bg/sviat/evropa/pyrvenci-sme-po-proizvodstvo-na-med-ves, 2019>.

www.eea.europa.eu, 20.10.2020.

www.oecd.org, 20.10.2020.

www.unep.org, 20.10.2020.

22.05.2021 г.

ИЗСЛЕДВАНЕ НА ЗАВИСИМОСТТА МЕЖДУ РАВНИЩЕТО НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТ И МАРКОВАТА ЗАЯВИТЕЛСКА АКТИВНОСТ НА ДЪРЖАВИТЕ ОТ ЕС-27

Представено е равнището на конкурентоспособност на държавите от ЕС-27 през 2019 г. Показано е и състоянието на марковата активност за същата година, измерено с брой заявени марки за включените в проучването държави. Изследвана е връзката „конкурентоспособност на националната икономика – маркова заявителска активност“ през 2019 и през 2017 г. Потвърдено е наличието на положителна корелационна връзка между марковата активност и равнището на конкурентоспособност на държавите от ЕС-27 за изследваните години.¹

JEL: O31; O34; O52

Ключови думи: маркова заявителска активност; равнище на конкурентоспособност; ЕС-27

На сегашния етап от развитие на конкуренцията все по-голямо внимание се обръща на въпроса за закрилата на интелектуална собственост. Обектите на интелектуална собственост не само индикират за технологичното развитие на икономиката, но и характеризират иновационния потенциал на дадена държава и способността ѝ да трансформира създадените знания в икономически блага. Във връзка с това *обект* на представеното изследване е правната закрила на марките. *Основната цел* е чрез сравнение на индекса на конкурентоспособност с марковата заявителска активност за държавите от ЕС-27 и анализ на връзката между тях да се докаже положителна корелация между променливите, като едновременно се очертае и мястото на България в европейското пространство.

Тъй като по своята същност конкурентоспособността е комплексна категория, в нейното изчисление се включват множество фактори, оставащи извън обхвата на представеното изследване. То се ограничава до установяване на наличието на връзка и доказване на положителна корелация между променливите „маркова заявителска активност“ и „конкурентоспособност на националната икономика“, като не се отрича съществуването на други фактори, имащи по-силна зависимост с конкурентоспособността.

* Технически университет – Габрово, катедра „Социални и стопански науки“, ventsislava_n@mail.bg

¹ Head Assistant Prof. Ventsislava Nikolova-Minkova, PhD. A STUDY ON THE RELATIONSHIP BETWEEN THE LEVEL OF COMPETITIVENESS AND TRADEMARK APPLICATION ACTIVITY OF THE EU-27 MEMBER STATES. *Summary:* This paper presents the level of competitiveness of the EU-27 Member States in 2019. It also indicates the state of trademark activity for the same year, measured by the number of trademarks, applied for in the countries, included in the study. The relationship "national economic competitiveness – trademark application activity" in 2019 and in 2017 is examined. The existence of a positive correlation between trademark activity and the level of competitiveness of the EU-27 Member States for the years studied is confirmed. *Keywords:* trademark application activity; level of competitiveness; EU-27.

Анализът на конкурентоспособността на държавите от ЕС-27 е извършен на базата на Глобалния индекс на международната конкурентоспособност (Global Competitiveness Index – GCI), получен чрез методиката на Световния икономически форум (World Economic Forum). Източник на информацията за марковата заявителска активност е WIPO Statistic Database, поддържана от Световната организация по интелектуална собственост (СОИС). Използвани са данни за брой заявени марки чрез Мадридската система за регистрация и чрез националните офиси по интелектуална собственост на разглежданите държави. Данните от WIPO Statistic Database са систематизирани в няколко направления, като за целите на изследването е използвано преброяване на заявените марки според произхода (националността) на заявителя (Count by applicant's origin). То се осъществява при еквивалентно преброяване (Equivalent count), което отчита брой граждани на държавата-членка, заявили марка на своята територия или в чужбина.

Конкурентоспособност на държавите от ЕС-27

Концепцията за конкурентоспособността е една от най-широко изследваните в икономическата наука. Редица автори поставят в основата на своите трудове една или друга перспектива за анализ на конкурентоспособността. За целите на нашето изследване е обърнато внимание на националната конкурентоспособност (Siudek, Zawajska, 2014), като са разгледани някои от по-широко известните дефиниции, отнасящи се до нея, според които:

- „*Конкурентоспособността на една нация е способността на икономиката да осигури своето население с високи и нарастващи стандарти на живот и високи темпове на заетост на устойчива основа*“ (European Commission, 2001).

- „*Конкурентоспособността е способността на страната да постигне устойчиви високи темпове на растеж в БВП на човек от населението*“ (WEF, 1996).

- „*Конкурентоспособността е набор от институции, политики и фактори, които определят нивото на производителност на дадена страна*“ (Schwab, Sala-i-Martin, 2013).

Конкурентоспособността на националната икономика представлява обобщен израз на силата и състоянието на икономиката на определена държава спрямо други държави. „*Националната конкурентоспособност изразява степента на ефективно използване на икономическия потенциал на страната в сравнение с другите страни, а нейното повишаване е важна задача на държавата*“ (Ненов, Минков, 2015, с. 190).

Във връзка с това ранжирането на страните по степента на тяхната конкурентоспособност представлява своеобразна оценка на способността на държавата да използва ефективно своя икономически потенциал. Националната конкурентоспособност се формира както в резултат от дейността на предприя-

тията, така и под въздействието на макроикономическите условия за развитие в конкретната държава, като обобщава редица индикатори за социално-икономическото развитие. Конкурентоспособността на националната икономика отразява не само постигнатия към даден момент резултат, но и потенциала на държавата за развитие, за икономически растеж и за конкуриране, като същевременно може да се разглежда и като интегриран показател за продуктивата, фирмената и регионалната конкурентоспособност. Тя изразява равнището на икономическия потенциал за развитие на дадена държава, поради което „се определя и зависи от множество фактори като икономически растеж, макроикономическа стабилност, отвореност на икономиката, ефективно управление, добра законова рамка, стабилни институции и др.“ (Ненов, Минков, 2015, с. 193). Посочените фактори са обект на изследване от редица автори, предлагащи различни методики за оценка на националната конкурентоспособност.

В представеното проучване сме анализирали резултатите от измерването на националната конкурентоспособност чрез *методиката на Световния икономически форум*, основен резултат от която е изчисляването на Глобален индекс на международната конкурентоспособност. GCI отчита ежегодно равнището на конкурентоспособност за редица държави, в т.ч. и всички членки на ЕС-27. За 2019 г. анализът обхваща 141 страни.

Модифициран през годините, към сегашния момент индексът се определя чрез три субиндекса, които се декомпозират на 12 стълба (Schwab, 2019). Всеки от тях включва различни показатели, имащи отношение към формирането на общата оценка:

Първи субиндекс: Базисни фактори (предпоставки) за развитие (1. Институции; 2. Инфраструктура; 3. Макроикономическа среда; 4. Основно образование и здравеопазване).

Втори субиндекс: Фактори за ефективност на икономиката (5. Висше образование и професионална подготовка; 6. Ефективност на стоковите пазари; 7. Ефективност на пазара на труда; 8. Развитие на финансовите пазари; 9. Технологична готовност; 10. Размер на пазара).

Трети субиндекс: Иновативност и степен на развитие на бизнеса (11. Развитие на бизнеса; 12. Иновации).

Детайлна информация за резултатите на страните от ЕС-27 по всеки от стълбовете и обобщено е представена в табл. 1. Държавите-членки са ранжирани спрямо позицията, постигната в класацията на Световния икономически форум и Глобалния индекс на международната конкурентоспособност за 2019 г. От 141 страни, участващи в изследването, държавите от ЕС-27 заемат позиции от 4-то до 63-то място, като 24 от тях са сред първите петдесет. Обобщените оценки за GCI са в границите от 82,39 (Нидерландия) до 61,94 (Хърватия). България е в долната част на класирането с 64,36 точки, което ѝ отрежда 49-та позиция.

Таблица 1

Глобален индекс на международната конкурентоспособност (GCI) за държавите от ЕС-27 за 2019 г.

Държава	Общо точки	Позиция	Заемана позиция по стълбове											
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Нидерландия	82,39	4	4	2	24	1	21	4	7	11	17	17	20	2
Германия	81,80	7	18	8	36	1	31	5	9	14	25	5	5	1
Швеция	81,25	8	10	19	4	1	11	7	16	22	8	40	6	5
Дания	81,17	10	7	15	9	1	29	3	12	3	11	55	3	11
Финландия	80,25	11	1	22	13	1	27	2	15	17	5	60	7	12
Франция	78,81	15	22	9	28	36	7	35	28	50	14	9	24	9
Люксембург	77,03	18	9	17	20	1	28	17	11	12	10	77	42	19
Австрия	76,61	21	14	10	50	1	15	16	17	29	30	43	30	14
Белгия	76,38	22	23	14	47	1	30	18	27	43	24	33	19	17
Испания	75,28	23	28	7	19	43	1	37	34	61	26	15	34	25
Ирландия	75,12	24	16	40	49	34	18	21	35	6	42	44	10	21
Италия	71,53	30	48	18	53	63	6	42	31	90	48	12	43	22
Естония	70,91	31	21	45	16	1	52	15	29	19	52	99	27	34
Чехия	70,85	32	44	20	42	1	48	29	55	48	47	42	32	29
Португалия	70,45	34	30	21	34	62	22	43	39	49	39	51	28	31
Словения	70,20	35	33	33	40	1	36	26	30	41	61	82	26	28
Полша	68,89	37	60	25	51	1	54	34	50	70	57	22	59	39
Малта	68,55	38	41	47	25	1	26	33	40	31	32	120	73	37
Литва	68,35	39	34	39	12	1	85	24	58	24	75	76	45	42
Латвия	66,98	41	47	43	15	1	84	22	47	28	85	95	40	54
Словакия	66,77	42	61	30	39	1	57	45	89	64	56	59	55	44
Кипър	66,39	44	31	48	58	43	13	32	33	35	76	110	37	43
Унгария	65,08	47	63	27	54	43	70	49	91	80	66	48	83	41
България	64,90	49	57	56	30	43	81	56	63	40	73	64	61	48
Румъния	64,36	51	52	55	32	56	83	72	64	57	86	41	72	55
Гърция	62,58	59	85	37	52	64	23	41	81	111	115	57	76	47
Хърватия	61,94	63	77	32	60	43	47	69	86	94	63	78	101	73

Източник. Съставена от автора по данни от Schwab, 2019.

С оглед на целта на проучването ни анализът на националната конкурентоспособност на държавите от ЕС-27 акцентира върху последния стълб при формиране на индекса на конкурентоспособност – стълб 12 „Иновации“. Неговата оценка се формира чрез отделни оценки по групи показатели: „Взаимодействие и многообразие“ (разнообразие на работната сила; състояние и развитие на клъстера; международни изобретения; сътрудничество на заинтересувани страни); „Изследвания и развитие“ (научни публикации; патентни заявки; разходи за НИРД като % от БВП; известност на изследователските институции); „Комерсиализация“ (изтънченост на потребителите; заявления за регистрация на марки).

Изброените групи и техните елементи подчертават връзката между формирането на конкурентоспособността на държавите и обектите на интелектуална собственост. Доказателство за това е участието при формирането на оценката

Изследване на зависимостта между равнището на конкурентоспособност и марковата...

на GCI на два от най-широко използваните обекти на индустриална собственост – *патенти* и *марки*, както и необходимите за тяхното развитие проучвания, научноизследователска дейност и комерсиализация.

Подробна информация за класирането на държавите-членки е представена в табл. 2, като данните са ранжирани по заеманото от съответната страна място по този стълб за 2019 г. Изчислените резултати им отреждат позиции сред първите 50 места (24 държави), като три от тях отбелязват по-ниски резултати (Латвия, Румъния и Хърватия, която заема последната за ЕС-27 позиция – 73-то място). Данните в табл. 2 представят и по-детайлна информация за един от показателите от група „Комерсиализация“ – „заявления за регистрация на марка“.

Таблица 2

Оценка на държавите от ЕС-27 по стълб 12 „Иновации“ (GCI)

Държава	Общо точки по стълб 12	Място по стълб 12	Групи показатели, съставлящи стълб 12 „Иновации“										
			Взаимодействие и многообразие				Изследвания и развитие		Комерсиализация				
			Общо		В т. ч. „заявления за регистрация на марки“			Общо		В т. ч. „заявления за регистрация на марки“			
			точки	място	точки	място	точки	място	точки	място	бр. на млн.		
Германия	86,8	1	77,6	4	99,5	2	79,9	5	97,6	11	8745,53		
Швеция	79,1	5	76,9	7	81,4	9	78,9	7	99,8	8	10 725,02		
Франция	77,2	9	64,1	20	91,7	5	74,4	17	93,0	20	5700,88		
Нидерландия	76,3	10	77,4	5	77,4	13	72,1	23	81,4	41	1937,84		
Дания	76,2	11	75,5	9	76,7	15	76,5	13	100	6	11 201,45		
Финландия	75,8	12	73,9	11	75,8	18	79,7	6	98,3	10	9264,79		
Австрия	74,5	14	71,6	14	77,6	11	73,9	18	100	5	11 700,63		
Белгия	71,4	17	72,4	12	72,5	20	67,4	39	77,8	49	1381,65		
Люксембург	68,4	19	77,1	6	51,5	33	84,9	1	100	4	18 107,51		
Ирландия	65,5	21	70,0	16	55,3	28	77,1	11	96,7	12	7998,46		
Италия	65,5	22	51,9	32	76,3	17	71,5	26	94,3	18	6434,64		
Испания	64,3	25	50,7	33	75,1	19	69,9	31	95,8	14	7361,95		
Словения	58,2	28	54,0	29	56,8	27	69,6	32	96,4	-	-		
Чехия	56,9	29	53,7	30	57,6	25	62,1	50	88,9	27	3879,61		
Португалия	53,7	31	49,2	35	49,7	34	70,7	27	93,8	19	6121,03		
Естония	52,1	34	47,0	39	46,9	36	72,7	21	98,8	9	9773,05		
Малта	50,5	37	51,9	31	37,4	46	73,9	19	100	1	33 702,96		
Полша	49,7	39	39,4	74	52,2	31	65,1	43	86,8	30	3190,73		
Унгария	47,4	41	40,8	63	48,6	35	58,0	59	83,8	34	2410,49		
Литва	47,1	42	46,6	41	38,4	43	65,3	42	90,0	24	4294,25		
Кипър	46,3	43	43,6	50	34,7	54	75,0	16	100	2	25 427,73		
Словакия	46,3	44	45,7	45	39,6	42	60,7	53	85,3	33	2788,86		
Гърция	45,1	47	33,4	107	45,7	37	67,5	38	96,4	-	-		
България	45,0	48	43,2	55	35,4	51	67,6	37	88,7	28	3811,60		
Латвия	42,4	54	42,3	58	31,3	57	64,9	44	88,6	29	3767,99		
Румъния	42,3	55	42,7	56	34,8	53	56,7	66	78,8	47	1512,91		
Хърватия	37,8	73	30,9	121	35,7	49	55,6	70	80,0	44	1689,99		

Източник. Съставена от автора по данни от Schwab, 2019.

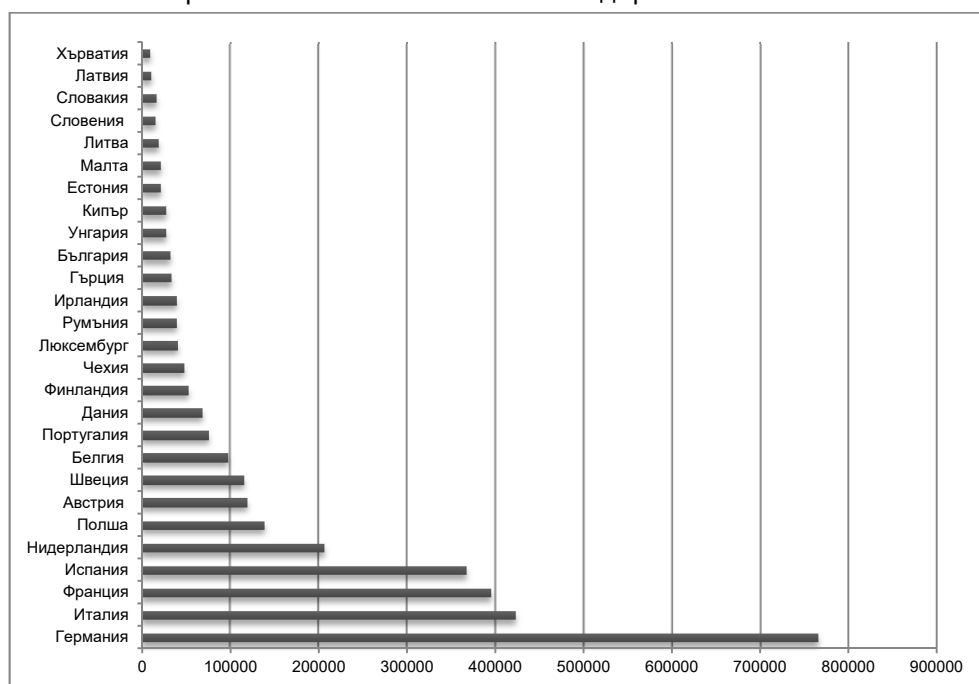
По този показател всички държави-членки попадат в първите 50 (от 141) позиции от класацията за Глобалния индекс на международната конкурентоспособност. Резултатите (брой точки) са в границите от 77,8 (Белгия) до 100 (Дания, Австрия, Люксембург, Малта, Кипър), като 17 от държавите получават между 90 и 100 точки. България заема 28-мо място с 88,7 точки, което е атестат за продължаващото развитие на страната в тази посока. Посоченото доказва значимостта на обектите на индустриална собственост за формиране не само на фирмената и на отрасловата конкурентоспособност, но и на националната. Включването на марковата заявителска активност като елемент на GCI в методиката за изчисляване на индекса през 2018 г. ни дава основание да анализираме броя заявени марки от граждани/лица (физически и юридически) за всяка от държавите от ЕС-27.

Маркова активност на заявители от държавите от ЕС-27

Марковата активност включва заявленията за регистрация на марка, подадени от лицата (физически и юридически), търсещи правна закрила както на територията на държавата, от която произхождат, така и на други територии (фиг. 1).

Фигура 1

Маркова активност на заявители от държавите от ЕС-27



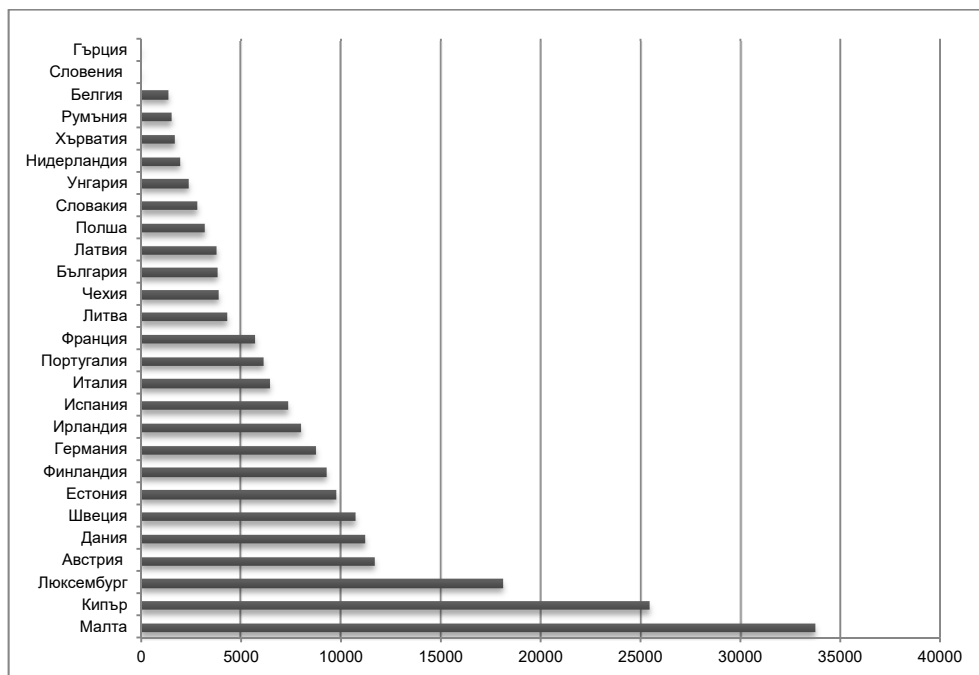
Източник. Съставена от автора по данни от WIPO Statistic Database.

Данните от фиг. 1 свидетелстват, че най-висока маркова заявителска активност се отчита от Германия (765 526 бр.), следвана от Италия с 1,8 пъти по-малко заявления (422 376), а на трето място е Франция с 395 286 бр. (т.е. 1,94 пъти по-малко). Четвърта позиция заема Испания с 367 353, а Нидерландия е пета с 206 049 заявления. Останалите държави-членки се подреждат, както следва: Полша (138 419), Австрия (118 728), Швеция (115 380), Белгия (97 431), Португалия (75 437), Дания (68 792), Финландия (52 916), Чехия (48 418), Люксембург (40 551), Румъния (39 660), Ирландия (39 209), Гърция (33 362), *България* (32 044), Унгария (27 453), Кипър (27 276), Естония (21 247), Малта (21 123), Литва (18 774), Словакия (16 246), Словения (15 129), Латвия (10 042). Последна в класацията е Хърватия, където са подадени 84,06 пъти по-малко заявления за регистрация на марка, отколкото в Германия. България е на 18-та позиция от всички страни от ЕС-27 с 23,89 пъти по-малко заявени марки.

Съотношението брой заявени марки – население на държавата-членка (фиг. 2) показва привлекателността на марките като обект на индустриална собственост за заинтересуваните лица (физически и юридически) от конкретната държава.

Фигура 2

Брой заявени марки на млн. жители за държавите от ЕС-27



Източник. Съставена от автора по данни от Schwab, 2019.

Данните от фиг. 2 извеждат Малта (33 702,96) като държавата, чиито жители имат най-много заявени марки спрямо населението на страната, независимо че тя е на 22-ро място в ЕС-27 по маркова заявителска активност. Кипър се нарежда на второ място (25 427,73) при 20-та позиция по активност на маркозаявителите, а Люксембург (18 107,51) е трета при 14-то място (вж. фиг. 1). Следват: Австрия с 11 700,63 бр./млн. жители (7-мо място по маркова активност); Дания – 11 201,45 (11-то място); Швеция – 10 725,02 (8-мо място); Естония – 9773,05 (21-во място); Финландия – 9264,79 (12-то място); Германия – 8745,53 (1-во място); Ирландия – 7998,46 (16-то място); Испания – 7361,95 (4-то място); Италия – 6434,64 (2-ро място); Португалия – 6121,03 (10-то място); Франция – 5700,88 (3-то място); Литва – 4294,25 (23-то място); Чехия – 3879,61 (13-то място); *България – 3811,6 (18-то място)*; Латвия – 3767,99 (26-то място); Полша – 3190,73 (6-то място); Словакия – 2788,86 (25-то място); Унгария – 2410,49 (19-то място); Нидерландия – 1937,84 (5-то място); Хърватия – 1689,99 (27-то място); Румъния – 1512,91 (15-то място); Белгия – 1381,65 (9-то място). Данни за Словения и Гърция липсват.

Посочените данни отразяват важността на обвързване на отделните показатели за формиране на обективна представа за израженията на марковата активност на заявители от държавите от ЕС-27. Пример е Германия, която заема първа позиция по маркова активност със 765 526 бр. заявени марки, но е едва на 9-то място по брой заявени марки на млн. жители. Малта от своя страна, която е на 22-ро място по активност с 21 123 бр. заявени марки, е на първа позиция по брой заявени марки на млн. жители.

Анализ на връзката „конкурентоспособност на националната икономика - маркова заявителска активност“ на държавите от ЕС-27

Основанията ни да изследваме тази връзка са продиктувани от проведени проучвания в областта на марките, използващи данни за марковата активност на физически и юридически лица като индикатор за конкурентоспособност, например:

- Nurani (2014) изследва закрилата на обектите на индустриална собственост и по-специално търговските марки в модната индустрия като възможност за повишаване на международната конкурентоспособност на предприятията от творческата индустрия в Индонезия.

- Bukhanova et al. (2015) проучват влиянието на интелектуалния капитал (в т. ч. човешки капитал и произведен на човешкия капитал) върху развитието на националната конкурентоспособност, представена чрез GCI. Сред показателите, измерващи интелектуалния капитал, са и заявленията за регистрация на търговска марка. Въз основа на проведен корелационен и регресионен анализ авторите потвърждават своята хипотеза за съществуващо влияние на ефективността от използване на интелектуалния капитал върху растежа на националната икономика.

Изследване на зависимостта между равнището на конкурентоспособност и марковата...

● Mačerinskienė и Aleknavičiūtė (2017) доказват, че националният интелектуален капитал (в т. ч. и брой заявени марки) има положително въздействие върху икономическия растеж в държавите от ЕС-25.

Съгласявайки се с получените от цитираните автори резултати за съществуваща връзка между марковата активност и конкурентоспособността на равнище фирма или индустрия/националната конкурентоспособност, за целите на нашето изследване интерес представлява установяването на положително влияние на марковата заявителска активност върху конкурентоспособността на националната икономика на държавите от ЕС-27.

Изборът на подходяща статистическа процедура за проверка на валидността на изследователската хипотеза е определен от следните фактори (вж. Ганева, 2016):

Първо. Изследователски въпрос, който гласи: Съществува ли връзка между марковата заявителска активност и конкурентоспособността на националните икономики? Върху неговата основа е построена и работната хипотеза, според която марковата заявителска активност е в положителна корелационна връзка с конкурентоспособността на държавите от ЕС-27. Така формулирани, изследователският въпрос и изведената хипотеза предполагат наличието на връзка между променливите, която може да се докаже/отхвърли чрез използване на асоциативна (корелационна) статистика.

Връзките при статистическите анализи се разглеждат най-общо като „отношение между две или повече явления от действителността“ (Съйкова, Стойкова, Съйкова, 2002, с. 10), а по характер могат да се представят като причинно-следствени (каузални) и други. В рамките на нашето изследване си поставяме за задача да установим наличието на връзка, без да конкретизираме нейния характер.

Второ. Брой и вид променливи. В работната хипотеза изследователят се ограничава до разкриване на връзка между две променливи, от които една независима (марковата заявителска активност) и една зависима (конкурентоспособност на националната икономика). При подобни анализи се използва двумерна статистика.

Важно е да се отбележи, че индексът на конкурентоспособност е комплексен показател, върху чието формиране оказват влияние множество фактори. Тук, подобно на редица изследователи (вж. Arruda, Araújo et al. 2009; Kharlamova, Vertelieva, 2013; Paraušić, Cvijanović et al., 2014; Neagu, 2018; Mezinova, Amirkhanyan et al. 2019), ограничаваме броя на независимите фактори, чиято връзка с конкурентоспособността на националната икономика ще разглеждаме, без да омаловажаваме или отричаме съществуването на други фактори, оказващи по-значимо въздействие върху конкурентоспособността и произлизащи от комплексния характер на индекса.

Трето: Скала за измерване на променливите, чийто тип се определя като ординална (рангова) скала. При нея стойностите на наблюденията за конкурен-

тоспособност на националната икономика и маркова заявителска активност са ранжирани по важност.

Четвърто. Вид на данните. Данните, върху които е изградено изследването, са количествени.

Посоченото дотук налага избор на асоциативен (корелационен) статистически непараметричен тест. Срез възможните тестове за изследване на връзката отговарящ на изброените фактори е ранговият тест за корелация на Спирман. Чрез приложението на корелационен анализ на ранговете по Спирман се търси степента, в която конкурентоспособността се влияе от марковата заявителска активност.

Статистическите хипотези, проверявани чрез корелационния анализ, са:

H_0 : *Не съществува* връзка между изследваните променливи „конкурентоспособност на националната икономика“ и „маркова заявителска активност“ през 2019 г.

H_1 : *Съществува* връзка между изследваните променливи „конкурентоспособност на националната икономика“ и „маркова заявителска активност“ през 2019 г.

След като количествената стойност за всяка от променливите се трансформира в рангова, се преминава към изчисление по формулата:

$$R_{sp} = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}, \text{ където:} \quad (1)$$

d_i^2 е квадрат на разликата между ранговете на двойка признаци, а n – брой наблюдения.

Коефициентът за рангова корелация на Спирман приема стойности в интервала от -1.00 до +1.00 и може да се интерпретира чрез скалата на Коен (Cohen, 1988), представена в табл. 3.

Таблица 3

Интерпретация на корелационен коефициент на Спирман съгласно Коен

Интерпретация	Rsp (абсолютна стойност)
Много висока степен на корелация	$0,70 < Rsp \leq 1,00$
Висока степен на корелация	$0,50 < Rsp \leq 0,70$
Средна степен на корелация	$0,30 < Rsp \leq 0,50$
Ниска степен на корелация	$0,10 < Rsp \leq 0,30$

Източник. Cohen, 1988.

След извършени изчисления по уравнение (1) се получава стойност за $R_{sp} = 0,705$, която определя *много висока степен на корелация между ранговете по равнище на конкурентоспособност и маркова заявителска активност*, т.е. налице е голямо съвпадение между ранговите позиции на двата показателя.

Изследване на зависимостта между равнището на конкурентоспособност и марковата...

Получените резултати от проведения тест позволяват да се отхвърли H_0 , според която не съществува връзка между изследваните променливи, и потвърждава H_1 за наличие на корелация. Получената стойност $R_{sp} = 0,705$ е статистически значима при ниво на доверие $p = 0,05$ ($t = 4,972$; $P\text{-value} = 0,0000 < 0,05$).

Имайки предвид, че стойността на коефициента на рангова корелация свидетелства само за наличието и за степента на корелационната зависимост, се налага използването на друг метод за установяване на силата и посоката на връзката, както и на нейния аналитичен израз. Това обстоятелство определя необходимостта от приложение на *еднофакторен корелационен и регресионен анализ*, при който независима променлива „ x “ представлява марковата заявителска активност, а зависима променлива „ y “ е конкурентоспособността.

След тестване на различни регресионни модели чрез MS Excel (табл. 4) прави впечатление, че всеки от тях доказва съществуването на зависимост между марковата заявителска активност и конкурентоспособността на националните икономики, тъй като равнището на значимост при F-test *Significance F* (колона 6) е по-ниско от грешката α (0,05). Тази стойност изразява надеждността на получените резултати и възможността за тяхното тълкуване.

Таблица 4

Резултати от тестването на различни регресионни модели по данни от 2019 г.

Регресионно уравнение	R	R ²	Std. Error	F-stat	Sign. F
1	2	3	4	5	6
$y = 69.858 + 2E-05x$	0,501	0,251	5,603	8,384	0,0077
$y = 68.594 + 4E-05x - 4E-11x^2$	0,554	0,307	5,500	5,324	0,0121
$y = 64.518 + 0.002x - 5E-10x^2 + 4E-16x^3$	0,720	0,518	4,682	8,266	0,0006
$y = 69.652e^{3E-07x}$	0,501	0,247	5,603	8,384	0,0077
$y = 66.5964 + 0.0189\sqrt{x}$	0,588	0,345	5,236	13,225	0,0012
$y = 33.318 + 3.5366\ln(x)$	0,663	0,440	4,845	19,644	0,0001

Източник. Собствени изчисления.

Най-подходящ аналитичен израз на формата на зависимостта с близки по значение стойности предлагат два от моделите – полином от трета степен (фиг. 3) и полулогаритмичен (фиг. 4). За целесъобразно се избира уравнението, при което стандартната грешка на оценката е най-ниска или емпиричното значение на F-критерия е най-високо. В конкретния случай за израз на подходящ модел е избрано уравнението

$$y_x = 33,318 + 3,5366\ln(x) + \varepsilon, \text{ където:}$$

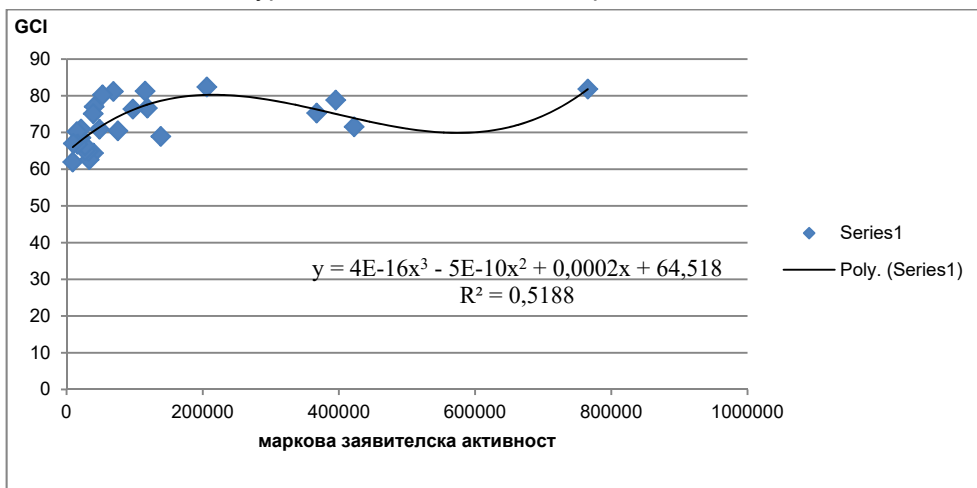
y е равнището на конкурентоспособност (GCI) на държавите от ЕС-27 за 2019 г.;

x – марковата заявителска активност на държавите от ЕС-27 за 2019 г.;

ε – комбинация от други фактори, невключени в модела.

Фигура 3

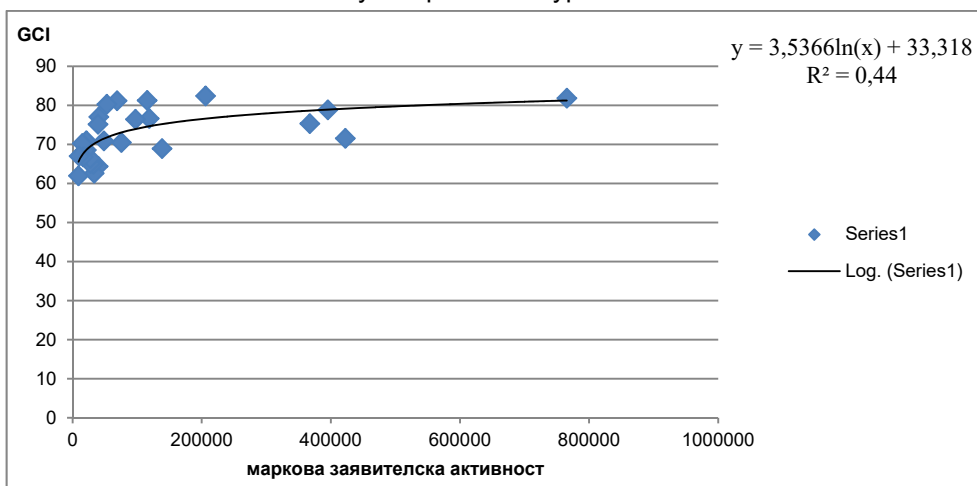
Зависимост „маркова заявителска активност – равнище на конкуренто-способност на държавите от ЕС-27“ за 2019 г., представена чрез уравнение на полином от трета степен



Източник. Собствени изчисления.

Фигура 4

Зависимост „маркова заявителска активност – равнище на конкуренто-способност на държавите от ЕС-27“ за 2019 г., представена чрез полулогаритмично уравнение



Източник. Собствени изчисления.

Данните от изчисленията са визуализирани на фиг. 5.

Фигура 5

Резултати от тестване на регресионен модел за зависимостта „конкурентоспособност на националната икономика – маркова заявителска активност на държавите от ЕС-27“ за 2019 г.

SUMMARY OUTPUT							
<i>Regression Statistics</i>							
Multiple R	0,6633427						
R Square	0,4400235						
Adjusted R Square	0,4176245						
Standard Error	4,8454583						
Observations	27						
ANOVA							
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>		
Regression	1	461,2282353	461,2282	19,64473	0,00016233		
Residual	25	586,961661	23,47847				
Total	26	1048,189896					
	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95,0%</i> <i>Upper 95,0%</i>
Intercept	33,317822	8,783949648	3,793034	0,000841	15,2269392	51,408705	15,22694 51,4087051
X Variable 1	3,5365707	0,797919841	4,432238	0,000162	1,89322402	5,1799174	1,893224 5,17991737

Източник. Собствени изчисления.

Коефициентът на корелация $R = 0,663$ показва *висока положителна зависимост* на конкурентоспособността на националните икономики на държавите от ЕС-27 от марковата заявителска активност на лицата (физически и юридически) от изследваните страни. Коефициентът на детерминация (R^2) изразява какъв процент от разсейването на резултативната променлива (конкурентоспособността) се обяснява с действието на факторната променлива (марковата заявителска активност). В конкретния случай $R^2 = 0,440$, или 44% от промените в конкурентоспособността може да се дължат на марковата заявителска активност, а 56% – на други фактори.

От раздел ANOVA на регресионния модел се установява, че свободният член a (*Intercept*) = 33,3178 и е статистически значим при $P\text{-value} = 0,0008 < 0,05$. Коефициентът b (*X Variable 1*) е със стойност 3,5366, като той е статистически значим при ниво на значимост 0,05 ($t = 4,432$; $P\text{-value} = 0,0002 < 0,05$).

Приемаме, че получените резултати за висока положителна зависимост между марковата заявителска активност и равнището на конкурентоспособност на държавите от ЕС-27 за 2019 г. са повлияни в известна степен от участието на сходен показател в изчислението на GCI – „маркова заявителска активност на млн. жители“. Трябва да се вземе под внимание и фактът, че индексът на конкурентоспособност има комплексен характер и при неговото формиране оказват влияние редица субиндекси, всеки от които има различна тежест при изчисление на крайната оценка на държавите и които поради ограниченията в представеното изследване не са включени в регресионния модел. Посоченото налага проверка на получените резултати за наличие на връзка при следните условия:

Първо: Да се използва алтернативна оценка на конкурентоспособността, при изчислението на която е ограничено влиянието на въздействащите фактори.

Второ: Да се използват данни, изключващи участието на подобен на марковата заявителска активност показател при формиране индекса на конкурентоспособност.

Първото условие е неизпълнимо поради комплексния характер на категорията „конкурентоспособност“. Използваната методика за изчисление на индекса от различните организации (WEF Global Competitiveness Report, IMD Global Competitiveness Report, IPS Report) включва множество субиндекси, всеки от които също е съставен от различен брой елементи. Както беше посочено, оценката на конкурентоспособността обобщава редица показатели и индикатори за социално-икономическото развитие на националните икономики.

Второто условие може да се изпълни чрез анализ на данните за конкурентоспособността за 2017 г., тъй като тази година е последната, в която методиката за изчисляване на индекса на конкурентоспособност от WEF не взема под внимание марковата заявителска активност при формиране на оценката по стълб 12 „Иновации“. Характерно за изчислението на GCI до 2017 г. е, че общата оценка се формира чрез преобразуване на оценките по отделните субиндекси, а максималните точки, които може да получи дадена държава, са 7.

Данните за резултатите на държавите от ЕС-27 според индекса на конкурентоспособност и марковата заявителска активност за 2017 г. са представени в табл. 5 и са ранжирани по позицията на държавите в класацията за конкурентоспособност (Schwab, 2017).

Статистическата процедура за проверка на валидността на изследователската хипотеза за наличие на положителна корелационна връзка между марковата заявителска активност и конкурентоспособността на държавите от ЕС-27 за 2017 г. се извършва в същата последователност, използвана за проверка на наличието на връзка между избраните променливи за 2019 г. Проведен е рангов тест за корелация на Спирман, чрез чието приложение се търси степента, в която конкурентоспособността се влияе от марковата заявителска активност.

Таблица 5

Глобален индекс на международна конкурентоспособност и маркова заявителска активност на държавите от ЕС-27 за 2017 г.

Държава	Общо точки	Позиция	Маркова заявителска активност
Нидерландия	5,66	4	188 567
Германия	5,65	5	742 220
Швеция	5,52	6	115 592
Финландия	5,49	10	53 512
Дания	5,39	12	70 201
Австрия	5,25	18	106 755
Люксембург	5,23	19	42 714
Белгия	5,23	20	98 429
Франция	5,18	22	379 758
Ирландия	5,16	23	39 289
Естония	4,85	29	14 978
Чехия	4,77	31	40 672
Испания	4,70	34	351 477
Малта	4,65	37	17 093
Полша	4,59	39	124 147
Литва	4,58	41	14 051
Португалия	4,57	42	71 540
Италия	4,54	43	379 021
Словения	4,48	48	12 672
България	4,46	49	26 309
Латвия	4,40	54	8570
Словакия	4,33	59	15 219
Унгария	4,33	60	25 971
Кипър	4,30	64	24 077
Румъния	4,28	68	32 674
Хърватия	4,19	74	7199
Гърция	4,02	87	27 520

Източник: Собствени изчисления по данни от Schwab, Sala-i-Martin, 2017; WIPO Statistic Database.

Статистическите хипотези, проверявани чрез корелационния анализ, са:

H_0 : Не съществува връзка между изследваните променливи „конкурентоспособност на националната икономика“ и „маркова заявителска активност“ през 2017 г.

H_1 : Съществува връзка между изследваните променливи „конкурентоспособност на националната икономика“ и „маркова заявителска активност“ през 2017 г.

След като количествената стойност за всяка от променливите се трансформира в рангова, се преминава към изчисление по уравнение (1). Получава се стойност за $R_{sp} = 0,626$, която според табл. 3 изразява висока степен на корелация.

лация между ранговете по равнище на конкурентоспособност и маркова заявителска активност, т.е. налице е голямо съвпадение между ранговите позиции на двата показателя.

Резултатите от проведеня тест позволяват да се отхвърли H_0 , според която не съществува връзка между изследваните променливи, и потвърждава H_1 за наличие на корелация. Получената стойност $R_{sp} = 0,626$ е статистически значима при ниво на доверие $p = 0,05$ ($t = 4,014$; $P\text{-value} = 0,0005 < 0,05$).

Установяването на силата и посоката на връзката, както и на нейния аналитичен израз налага да се приложи *еднофакторен корелационен и регресионен анализ*, при който независима променлива „ x “ представлява марковата заявителска активност, а зависима променлива „ y “ е конкурентоспособността.

Отново ще посочим, че спецификата на изчисление на индекса на конкурентоспособност предполага наличието на множество фактори, влияещи върху неговото формиране, поради което по-подходящ в този случай е многофакторният корелационен и регресионен анализ. Подобно на цитираните изследвания, тук се ограничаваме до установяване на наличието на връзка между избраните променливи, без да имаме за цел да разкрием всички фактори, оказващи влияние върху конкурентоспособността на националните икономики на държавите от ЕС-27.

След тестване на различни регресионни модели чрез MS Excel (табл. 6) при приложението на еднофакторния корелационен и регресионен анализ отново се потвърждава съществуването на връзка между марковата заявителска активност и конкурентоспособността на националните икономики. Равнището на значимост при F-test за пет от шест тествани модела (колона 6) е по-ниско от грешката α (0,05), което изразява надеждността на получените резултати и възможността за тяхното тълкуване.

Таблица 6

Резултати от тестването на различни регресионни модели по данни от 2017 г.

Регресионно уравнение	R	R ²	Std. Error	F-stat	Sign. F
1	2	3	4	5	6
$y = 4,6651 + 1,27E-06x$	0,435	0,189	0,449	5,821	0,0235
$y = 4,6133 + 2,3E-06x - 1,7E-12x^2$	0,453	0,206	0,453	3,114	0,0627
$y = 4,2508 + 1,4E-05x - 5,3E-11x^2 + 4,8E-17x^3$	0,728	0,530	0,356	8,649	0,0005
$y = 5,0849e^{-7861,38x}$	0,569	0,324	0,410	11,982	0,0019
$y = 4,4511 + 0,00129\sqrt{x}$	0,515	0,265	0,428	9,003	0,0060
$y = 2,2819 + 0,233\ln(x)$	0,593	0,352	0,401	13,559	0,0011

Източник. Собствени изчисления.

За подходящ модел на изследваната зависимост е избрано полулогаритмично уравнение (вж. фиг. 6) с най-високо емпиричното значение на F-критерия (табл. 6, кол. 5), което изразява статистическата значимост на уравнението:

$$y_x = 2,2819 + 0,233\ln(x) + \varepsilon, \text{ където:}$$

Изследване на зависимостта между равнището на конкурентоспособност и марковата...

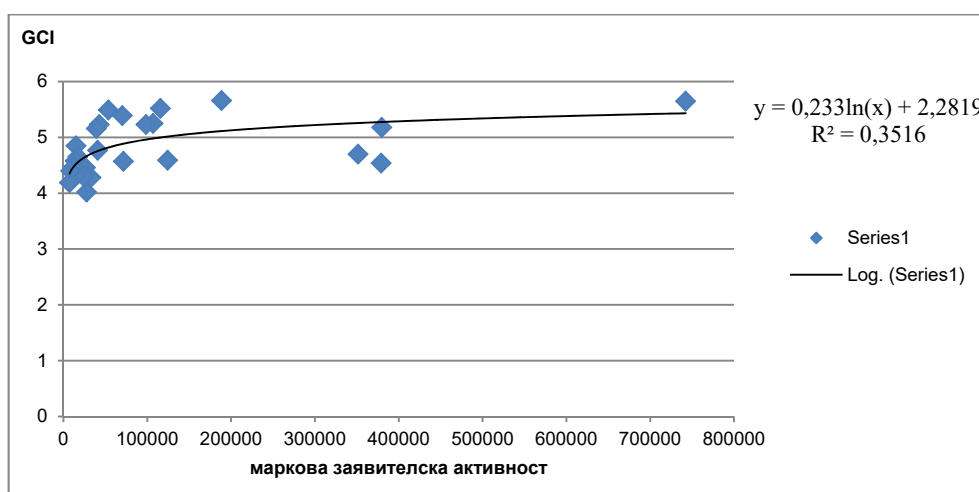
y е равнището на конкурентоспособност (GCI) на държавите от ЕС-27 за 2017 г.

x – марковата заявителска активност на държавите от ЕС-27 за 2017 г.

\mathcal{E} – комбинация от други фактори, невключени в модела

Фигура 6

Зависимост „конкурентоспособност на националната икономика – маркова заявителска активност на държавите от ЕС-27“ за 2017 г., представена чрез полулогаритмично уравнение



Източник. Собствени изчисления.

Коефициентът на корелация $R = 0,593$ показва *висока положителна зависимост* на конкурентоспособността на националните икономики на държавите от ЕС-27 от марковата заявителска активност на лицата (физически и юридически) от изследваните държави за 2017 г. Коефициентът на детерминация $R^2 = 0,352$, или 35,2% от промените в конкурентоспособността може се дължат на марковата заявителска активност, а 64,8% – на други фактори.

От проведеня анализ (вж. фиг. 7) се установява, че свободният член a (*Intercept*) = 2,2819. Тъй като P -value = 0,002 < 0,05, то може да се заключи, че свободният член е статистически значим. Коефициентът b (*X Variable 1*) е със стойност 0,233, като той е статистически значим при ниво на значимост 0,05 ($t = 3,682$; P -value = 0,001 < 0,05).

Независимо от постигнатите стойности на коефициента на детерминация R^2 , показващи, че малка част от дисперсията на Y е свързана или може да се обясни с дисперсията на X , получените резултати от регресионния модел ни дават основание да приемем работната хипотеза за наличие на положителна корелационна връзка между марковата заявителска активност и конкурентоспособността на държавите от ЕС-27.

Ниската стойност на коефициента на детерминация е показателна и в друга насока – влиянието на избраната независима променлива „X“ (марковата заявителска активност) върху конкурентоспособността на националните икономики може да се приеме като маловажно независимо от положителната корелация между анализиранияте променливи. Това предполага съществуването на други, по-силно свързани с конкурентоспособността фактори, чието въздействие е по-подходящо да се разкрие чрез многофакторен корелационен и регресионен анализ или друг тип статистически изследвания.

Фигура 7

Резултати от тестване на регресионен модел за зависимостта „конкурентоспособност на националната икономика – маркова заявителска активност на държавите от ЕС-27“ за 2017 г.

SUMMARY OUTPUT							
<i>Regression Statistics</i>							
Multiple R	0,592999						
R Square	0,351647						
Adjusted R Square	0,325713						
Standard Error	0,401606						
Observations	27						
<i>ANOVA</i>							
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Significance F</i>		
Regression	1	2,18693583	2,186936	13,55926	0,00111487		
Residual	25	4,032182688	0,161287				
Total	26	6,219118519					
	<i>Coefficients</i>	<i>Standard Error</i>	<i>t Stat</i>	<i>P-value</i>	<i>Lower 95%</i>	<i>Upper 95%</i>	<i>Lower 95,0%</i> <i>Upper 95,0%</i>
Intercept	2,281863	0,690203606	3,306072	0,002862	0,8603621	3,70336397	0,8603621 3,70336397
X Variable 1	0,233013	0,063279356	3,682289	0,001115	0,10268663	0,36333918	0,10268663 0,36333918

*

Ролята на обектите на интелектуална собственост за развитие на обществото нараства през последните години. Марките имат съществената задача да проправят път на останалите обекти на интелектуална собственост, тъй като чрез комерсиализиране на иновациите те създават положителни нагласи и лоялност в потребителите. Марките представляват едно от конкурентните предимства за предприятията и участват в процеса на изграждане на конкурентоспособността на националните икономики. Колкото и значимо да е едно изобретение, то не би могло да се наложи на пазара и да привлече потребители без разпознаваема марка.

Въз основа на представените данни за GCI, както и на анализа на марковата заявителска активност на лицата на държавите от ЕС-27 за 2019 и за 2017 г. проведеното проучване потвърждава наличието на положителна корелационна връзка между тези две променливи през разглежданите години.

Встрани от изследването и предмет на бъдещи разработки остават въпроси, отнасящи се до проследяване на връзката „конкурентоспособност на националните икономики – маркова заявителска активност“ през продължителен период, за да се установи влиянието на изменението на марковата активност върху конкурентоспособността, както и анализът на други фактори (освен марковата заявителска активност), влияещи върху равнището на конкурентоспособност.

Използвана литература:

Ганева, З. (2016). *Да преоткрием статистиката с IBM SPSS Statistics*. Елестра ЕООД.

Ненов, Т., Минков, И. (2015). *Управление на конкурентоспособността и растежа*. Варна: Изд. „Наука и икономика“.

Съйкова, Ив., Стойкова-Къналиева, А., Съйкова, Св. (2002). *Статистическо изследване на зависимости*. С.: УИ. „Стопанство“.

Arruda, C. A., Araújo, M. S.B., Rios, J. F. Silveira, F. P. (2009). The relationship between economic growth and competitiveness: a study of the prediction capacity of the Global Competitiveness Report. *BASE – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, Vol. 6, No. 4 (2009): nov/dec, pp. 285-298. DOI: 10.4013/base.2009.64.01

Bukhanova, Y. A., Ilina, I. E., Ushakova, S. E., & Zharova, E. N. (2015). Analysis of the Influence of Intellectual Capital Use Efficiency on National Competitiveness Growth. *Mediterranean Journal of Social Sciences*, 6(6 S2), 420. Retrieved from <https://www.richtmann.org/journal/index.php/mjss/article/view/8113>

Cohen, J. (1988). *Statistical power analysis for the behavioral sciences*. 2nd Edition. Lawrence Erlbaum Associates. Available at <http://www.utstat.toronto.edu/~brunner/oldclass/378f16/readings/CohenPower.pdf>

European Commission. (2001). *European Competitiveness Report 2001. DG for Enterprise and Industry*. Brussels.

Kharlamova, G., Vertelieva, O. (2013). The International Competitiveness of Countries: Economic-Mathematical Approach. *Economics & Sociology*, Vol. 6, No. 2, pp. 39-52. DOI: 10.14254/2071-789X.2013/6-2/4

Mačerinskienė, I., & Aleknavičiūtė, R. (2017). National intellectual capital influence on economic growth in the European Union countries. *Equilibrium, Quarterly Journal of Economics and Economic Policy*, 12(4), pp. 573–592. DOI: 10.24136/eq.v12i4.30

Mezinova, I., Amirkhanyan, J., Bodiagin, O. & Balanova, M. (2019). The Relationship between the Country's Global Competitiveness and its National MNEs.

Visegrad Journal on Bioeconomy and Sustainable Development, 8(2) pp. 87-92. Available at <https://doi.org/10.2478/vjbsd-2019-0017>.

Neagu, O. (2018). Is Global Competitiveness Speeding Up the Growth in the EU? A Panel Data Analysis. *Studia Universitatis „Vasile Goldis” Arad – Economics Series*, 28 (4), pp. 1-23. Available at <https://doi.org/10.2478/sues-2018-0017>

Nurani, N. (2014). The Implementation of TRIPs-WTO in the Protection of IPR over Fashion Trademark of Creative Industry as an Effort to Improve Global Competitiveness. *International Journal of Trade, Economics and Finance*, Vol. 5, No. 3, June, pp. 285-291. DOI: 10.7763/IJTEF.2014.V5.385

Paraušić, V., Cvijanović, D., Mihailović, B., Veljković, K. (2014). Correlation between the state of cluster development and national competitiveness in the Global Competitiveness Report of the World Economic Forum 2012-2013. *Economic Research, Ekonomska Istraživanja*, 27:1, pp. 662-672. DOI: 10.1080/1331677X.2014.974917

Schwab, K., Sala-i-Martin, X. (2013). *The Global Competitiveness Report 2013-2014*. World Economic Forum, Geneva.

Schwab, K., Sala-i-Martin, X. (2017). *The Global Competitiveness Report 2017-2018*. World Economic Forum, Geneva.

Schwab, K. (2019). *The Global Competitiveness Report 2019*. World Economic Forum, Geneva.

Siudek, T., Zawajska, A. (2014). Competitiveness in the Economic Concepts, Theories and Empirical Research. *Scientiarum Polonorum ACTA. Oeconomia*, 13 (1), pp. 91-108.

WIPO Statistics IP Data Center, WIPO statistics database. Available at <https://www3.wipo.int/ipstats/keyindex.htm;jsessionid=C72FF79A97D0FE872C942F593333D57D>

World Economic Forum (1996). *The Global Competitiveness Report*. WEF, Geneva.

3.06.2021 г.

Kamaljit Singh*, Assistant Prof. Simmi Vashishtha, PhD**

LIQUIDITY INFUSION UNDER ATMANIRBHAR BHARAT SCHEME: A STRATEGY TO REVIVE INDIAN POWER DISCOMS

As a first tranche measure to fight the economic disruption of the lock-down and part of the strategy to revive India's battered economy, a liquidity infusion for the power distribution companies was announced under the Atmanirbhar Bharat (self-reliant India) scheme. The present study aims to discuss the overdue, outstanding, and disputed amounts of the sixty-one power discoms from April 2020 to September 2020. The author pointed out that the amounts due by the discoms to generator companies have risen to Rs. 94,000 crores while the Indian government will provide only a total liquidity infusion of Rs. 90,000 crores for the needy electricity distribution companies. The payments owed by electricity utilities have risen to Rs. 1.24 lakh crore, which is more than 20 percent higher than for the same period last year. Subsequently, the debts of the discoms to generating companies are growing, making discoms unsustainable as unpaid power producers threaten to stop electricity supply to states.

JEL: H74; M20; O21

Keywords: power distribution utilities; liquidity infusion; UDAY scheme; Atmanirbhar Bharat

India will provide a cumulative liquidity injection of Rs. 90,000 Crores (on 13/05/2020, one crore was equal to \$ 132,707) for indebted power distribution companies (discoms) as part of India's strategy to rekindling India's battered economy. Being implemented as a first tranche measure to tackle the economic disruption of the coronavirus lock-down as announced by Union Finance Minister Nirmala Sitharaman on May 13, 2020, this has exacerbated already precarious power debt financing (Singh, 2020; Singh and Vashishtha, 2020). These Rs. 90000 crores will help cover transparent unpaid dues claimed by state-owned financial institutions. The liquidity injection for the discoms will run like this. The Covid-19 outbreak and then the lock-down in March, April, and May enormously reduced demand for electricity (Senthilkumar et al., 2020). The decline in power usage has been so steep that power demand is projected to decrease by 1 percent for the entire year 2020-21, the first time in nearly 36 years.

The State-owned Power Finance Corporation (PFC) and Rural Electrification Corporation (REC) will raise approximately Rs. 90,000 crores from the market to provide further liquidity to the discoms (Rout et al., 2021). The state governments will be acting as a guarantor. This one-time cash injection would be used to pay for electricity generation firms in the central public sector, transmission utilities, independent

* University School of Management Kurukshetra University, Kurukshetra, Haryana, India, kamaljitsehjanusm17@kuk.ac.in

** University School of Management Kurukshetra University, Kurukshetra, Haryana, India, simmivashishtha@kuk.ac.in

power producers, and renewable energy generators (Das et al., 2020). The state-owned PFC and REC hold many assets, which are the primary institutions that provide loans to the power industry. This intention is to clear the payment backlog on concessional loans supported by the respective states' governments. Since energy is one of the economy's main requirements, consuming vast amounts of energy certainly causes the economy to expand (Pargal and Ghosh, 2014; Sethi, 2014). With at least ten states losing about one-third in distribution loss of power distributed to their customers, their losses impacted not only power producers but have also increased the stress on the banking industry. Two tranches of loans will be disbursed. They will be linked to regulatory changes, such as increasing the usage of digital payment systems, including prepaid meters and loss reduction plans.

The NDA government has submitted a series of power sector reforms, including implementing the direct benefit transfer (DBT) scheme in the power sector to help recognize deserving beneficiaries and promote retail competition (Singh and Vashishtha, 2019). Following the Draught Electricity Act (amending) Bill 2020 to the Electricity Act, 2003, the government has pitched its costs to reflect tariff and formed the Electricity Contract Compliance Authority (ECCA) to enforce power purchase agreements (PPA) (Pandey and Ghodke, 2019). In support of this order, another initiative is being made for relaxing the borrowing limits placed under Ujwal Discoms Assurance Yojana (UDAY) as a one-time measure, intended to help turn around the power distribution companies in the state (Singh and Vashishtha, 2019). For conventional and renewable power generation and transmission firms, working capital borrowings from banks and financial institutions that can account for up to 25 percent of last year's profits would be expected to pay their dues.

The burden of energy demand transferred to households during the lock-down, resulting in declining realizations. After many factories shut down, commercial and industrial energy was hit by a drop in high demand for electricity. Electricity connections account for approximately a quarter of India's annual energy demand and contribute 21.4 percent to India's annual AT&C losses. Furthermore, in most states, the difference from Rs 2.13 per unit in Andhra Pradesh to Rs. 0.09 in Chhattisgarh remained relevant between the electricity purchased (average cost supply) and supplied (average revenue realized).

Therefore, this study aims to discuss the present status of overdue, outstanding, and disputed amounts and liquidity infusion to revive power discoms. The study has been organized as follows: the second and third sections discuss the methodology, results, and discussion, respectively. The last section concludes, and based on results, some enumerable policy implications have been proposed.

Methodology

The study's data has been taken from the web portal of the Ministry of Power, India (www.praapti.in) and Ministry of Finance, India (www.finmin.nic.in). Looking at the data's complexity, India's power discoms are divided into five regions, i.e., North Region, South Region, East Region, West Region, and North-East Region. The study includes the sixty-one public limited discoms except for private distributors.

The percentage change is calculated to find the disputed amount from April 2020 to September 2020. The Formula of percentage change is:

$$PC = \left(\frac{V_{final}}{V_{begin}} \right)^{1/t} - 1$$

Where: *PC* – Percentage Change, *V_{final}* – Final Value, *V_{begin}* – Beginning Value, *t* – Time in months.

Results and Discussion

Table 1 highlights the status of overdue, outstanding, and disputed amounts with various enterprises. With 46 invoices counted, the Central Public Sector Enterprises (CPSEs) has the Rs. 44,736.02 Crore overdue amount, Rs. 8,927.63 Crore outstanding amount, and Rs. 1,495.91 Crore disputed amount. The state generators have 877 invoices counted and the Rs. 27,360.14 Crore overdue amount, and Rs. 10,391.16 Crore outstanding amount. The Independent Power Producer (IPP) has the highest Rs. 13,729.83 Crore disputed amount.

Table 1

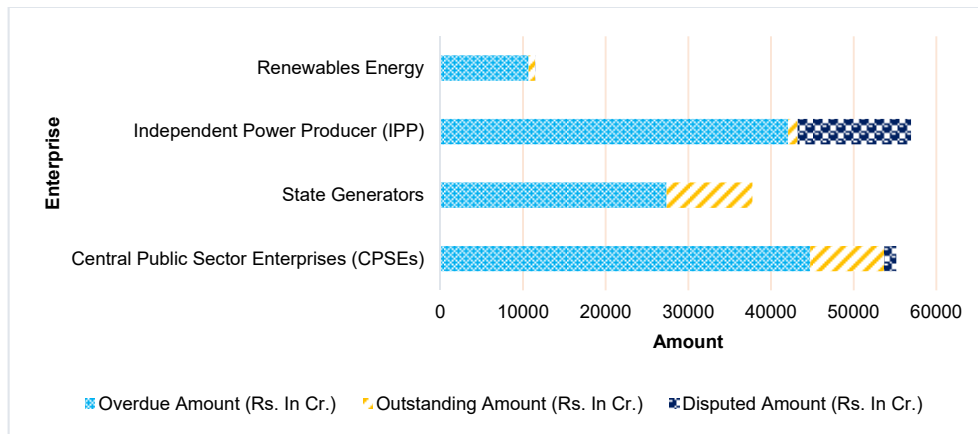
Status of the overdue, outstanding and disputed amounts

Enterprises	Invoices Counted	Overdue Amount (Rs. In Cr.)	Outstanding Amount (Rs. In Cr.)	Disputed Amount (Rs. In Cr.)
Central Public Sector Enterprises (CPSEs)	46	44736.02	8927.63	1495.91
State Generators	877	27360.14	10391.16	0.00
Independent Power Producer (IPP)	198	42070.15	1142.91	13729.83
Renewables Energy	460	10678.38	766.80	12.37

Source. <https://praapti.in>

Figure 1

Status of the overdue, outstanding and disputed amount



As shown in Figure 1, in comparison, the Renewables Energy generators have the minimum overdue, outstanding and disputed amounts in the table. The one reason for these increasing amounts can be the liberal debt policy of the generators. The lower revenue collection efficiency of power discoms is also responsible for the same.

Outstanding Amounts of North Region Discoms to Generators

The outstanding amounts of eighteen North Region discoms are highlighted in Table 2. The north region of India covers Chandigarh, Delhi, Jammu & Kashmir, Haryana, Himachal Pradesh, Punjab, Rajasthan, Uttar Pradesh, and Uttarakhand states.

Table 2

Outstanding Amounts of North Region Discoms

Discom	Outstanding Amounts (Excluding Disputed) at end (Rs. In Cr.)						% Change
	Apr-20	May-20	June 20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	
CHGED	237.06	226.47	251.73	177.26	177.3	215.78	-0.09
BRPL	573.55	144.08	231.33	136.62	138.2	118.53	-0.79
BYPL	922.28	1,011.36	956.75	864.79	964.57	1,018.67	0.1
DTPDDL	-20.04	15.65	-14.22	26.65	-6.41	-7.08	-0.65
NDMC	-2.28	-2.28	-2.28	-2.28	-2.28	-2.28	0
HP	-4.98	15.39	15.39	-4.98	-4.98	-4.98	0
HPSEB	62.2	67.48	42.7	34.6	34.6	34.94	-0.44
HPPC	2,770.55	2,854.58	3,571.63	3,593.27	3,578.05	3,525.71	0.27
J&K PDD	5,333.74	6,317.16	6,558.81	6,926.54	7,264.34	7,545.33	0.41
J&KPTC	95.52	109.95	123.86	137.29	157.93	170.94	0.79
PSPCL	339.36	580.52	507.18	273.92	283.08	329.33	-0.03
AVVNL	9,178.30	9,592.92	9,679.46	9,680.79	9,837.57	9,888.70	0.08
JDVVNL	12,589.3	12,736.3	12,962.3	12,847.1	13,087.6	13,236.8	0.05
JVVNL	12,384.8	12,982.5	13,276.9	13,258.6	13,579.4	13,854.3	0.12
RDPPC	167.01	167.11	179.92	179.4	190.46	195.64	0.17
RRVPNL	219.34	291.93	321.4	374.54	459.61	459.61	1.1
UPPCL	10,362.4	13,133.2	13,681	12,239.7	11,308.7	12,233.7	0.18
UtPCL	59.29	292.88	230.13	281.59	108.72	-29.1	-1.49
Total	55,267.97	60,560.11	62,599.96	61,054.38	61,168.67	62,815.82	0.14

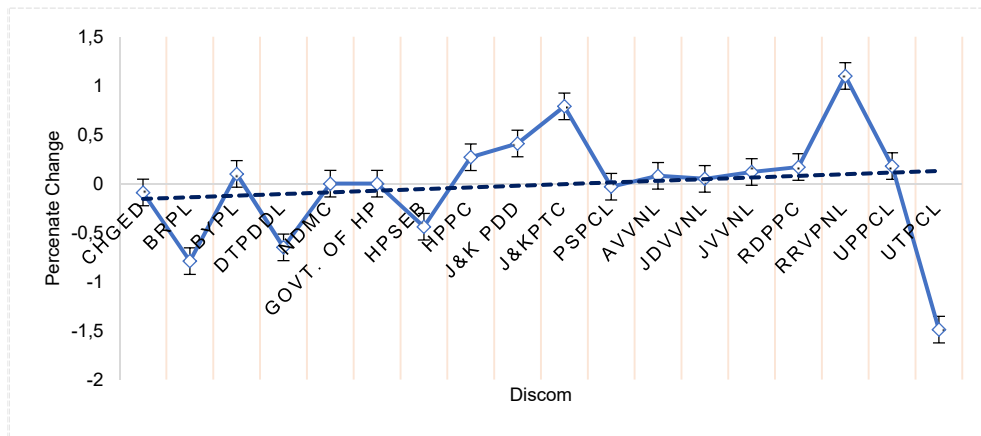
Source. Author's Calculation.

The percentage change in the outstanding amounts of North Region Discoms is shown in Figure 2. The outstanding amount of Uttarakhand Power Corporation Limited (UtPCL) has decreased over the study period by a negative growth rate of 1.49 percentage. The outstanding amount of Rajasthan Rajya Vidyut Prasaran Nigam Limited (RRVPNL) has increased by a 1.1 percent growth rate. The outstanding amounts of state discoms viz. Chandigarh Electricity Department (CHGED), BSES Rajdhani Power Limited (BRPL), Delhi Tata Power Distribution Limited (DTPDDL),

Himachal Pradesh State Electricity Board Limited (HPSEB), Punjab State Power Corporation Limited (PSPCL), Uttarakhand Power Corporation Limited (UtPCL) have decreased over the study period by a negative growth rate. The outstanding amounts of state discoms viz. BSES Yamuna Power Limited (BYPL), Haryana Power Purchase Centre (HPPC), Jammu and Kashmir Power Distribution Department (J&K PDD), Jammu and Kashmir state power trading company limited (J&KPTC), Punjab State Power Corporation Limited (PSPCL), Ajmer Vidyut Vitran Nigam Ltd. (AVVNL), Jodhpur Vidyut Vitran Nigam Ltd (JDVVNL), Jaipur Vidyut Vitran Nigam Ltd. (JVVNL), Rajasthan Discoms Power Procurement Centre (RDPPC), Rajasthan Raja Vidyut Prasaran Nigam Limited (RRVPNL), and Uttar Pradesh Power Corporation Ltd (UPPCL) have increased over the period. During the lock-down period, there is a drastic change in power demand. The power demand by industries, factories, and commercial units decreased. Therefore, in the North region, the outstanding amount of most of the discoms has an increasing trend.

Figure 2

Percentage change in the outstanding amounts of North Region Discoms



Outstanding Amount of South Region Discoms to Generators

Table 3 illustrates the outstanding amounts of twelve South region discoms to power generators. The South region includes Andhra Pradesh, Kerala, Karnataka, Tamil Nadu, Telangana, Lakshadweep, and Puducherry. The percentage change in the outstanding amounts of South Region Discoms is shown in Figure 3. Tamil Nadu Electricity Board (TNEB) has the highest 1.23 percent growth rate of the outstanding amount in the concerned region. In comparison, Andhra Pradesh Power Purchase Coordination Committee (APPCC) has the highest 0.33 percent negative outstanding amount growth rate. The Kerala State Electricity Board (KSEB) and Telangana State Southern Power Distribution Company (TSSPDCL) have a negative growth rate in

general. In contrast, Andhra Pradesh Eastern Power Distribution Company Limited (APEPDCL), Bangalore Electricity Supply Company Ltd. (BESCOM, Chamundeshwari Electricity Supply Corporation Limited (ChESCOM), Gulbarga Electricity Supply Company Ltd. (GESCOM), Hubli Electricity Supply Company Ltd. (HESCOM), Mangalore Electricity Supply Company Ltd. (MESCOM), Puducherry Power Department (PUPD), and Tamil Nadu Generation & Distribution Corporation Limited (TANGEDCO) show an increasing trend of their outstanding amounts.

Table 3

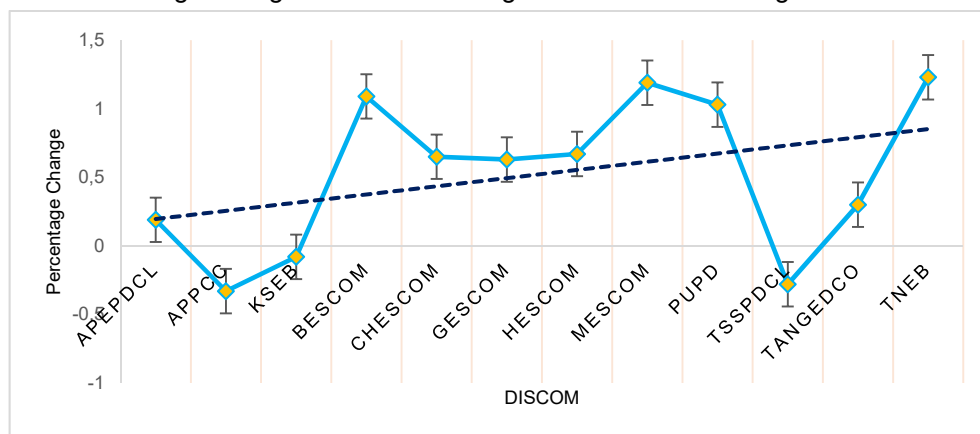
Outstanding Amounts of South Region Discoms

Discom	Outstanding Amounts (Excluding Disputed) at end (Rs. In Cr.)						% Change
	Apr-20	May-20	June 20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	
APEPDCL	129.95	169.83	205.3	116.41	136.99	154.31	0.19
APPC	2,423.84	2,993.88	2,637.58	2,192.40	2,656.45	1,631.23	-0.33
KSEB	567.82	372.7	347.99	336.76	418	523.54	-0.08
BESCOM	1,062.57	1,577.14	1,913.31	2,096.82	2,362.79	2,221.30	1.09
ChESCOM	352.68	446.71	473.78	521.65	550.72	581.17	0.65
GESCOM	1,091.74	1,228.41	1,316.92	1,842.11	1,812.23	1,784.29	0.63
HESCOM	2,191.27	2,398.85	2,470.22	3,664.26	3,828.83	3,662.28	0.67
MESCOM	21.8	35.91	31.49	57.04	57.86	47.73	1.19
PUPD	318.08	392.06	452.55	542.09	633.92	645.55	1.03
TSSPDCL	1,470.03	1,598.51	1,661.25	945.14	999.36	1,055.12	-0.28
TANGEDCO	16,757.1	17,935.9	19,078.9	19,896.1	20,688.7	21,740.6	0.3
TNEB	44.53	45.09	45.35	46.16	97.45	99.19	1.23
Total	93,280.5	102,135.4	107,076.9	107,454.5	110,788.8	112,551	0.21

Source. Author's Calculation.

Figure 3

Percentage change in the outstanding amounts of South Region Discoms



Outstanding Amounts of East Region Discoms to Generators

The outstanding amounts of eight East Region discoms are highlighted in Table 4. The East region of India includes the Andaman and Nicobar, Bihar, Jharkhand, Odisha, Sikkim, and West Bengal states. The percentage change in the outstanding amounts of East Region Discoms is shown in Figure 4. There is an upward trend of discoms outstanding amount in East region except Bihar State Power Holding Company Limited (BSPHCL). CESC LTD (CESC) has the highest 5.69 percent growth rate of the outstanding amount followed by North Bihar Power Distribution Company Ltd. (NBPDCCL), South Bihar Power Distribution Company Ltd. (SBPDCL), Grid Corporation of Odisha (GRIDCO), Damodar Valley Corporation (DVC), Jharkhand Bijli Vitran Nigam Limited (JBVNL), and Electricity Department, Govt. of Andaman and Nicobar Islands (AIED). The discoms of the East region are in critical condition, as they fail to pay in a timely way to power generators.

Table 4

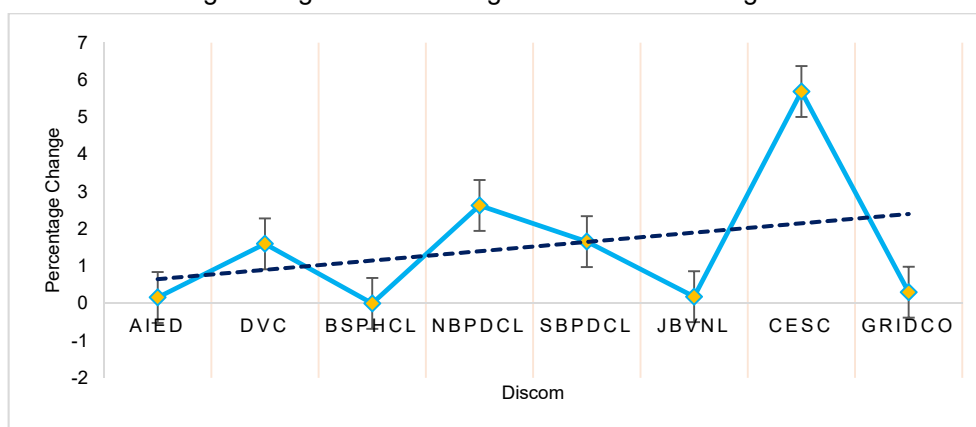
Outstanding Amounts of East Region Discoms

Discom	Outstanding Amounts (Excluding Disputed) at end (Rs. In Cr.)						% Change
	Apr-20	May-20	June 20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	
AIED	12.26	13.06	13.52	13.52	13.86	14.23	0.16
DVC	0	0	0	2.65	4.77	6.9	1.6
BSPHCL	692.74	692.74	692.74	692.74	692.74	692.74	0
NBPDCCL	91.19	240.01	258.09	289.2	356.52	330.7	2.63
SBPDCL	178.3	425.16	439.1	555.45	704.27	474.17	1.66
JBVNL	4,185.86	4,449.83	4,690.22	4,861.03	4,731.96	4,936.74	0.18
CESC	90.72	126.78	174.29	549.98	576.52	606.91	5.69
GRIDCO	1,648.66	1,874.27	2,006.37	2,085.88	2,091.93	2,146.29	0.3
Total	34,798.98	40,264.18	43,132.89	45,598.41	47,035.37	46,884.19	0.35

Source. Author's Calculation.

Figure 4

Percentage change in outstanding amounts of East Region Discoms



Outstanding Amounts of West Region Discoms to Generators

The outstanding amounts of sixteen West Region discoms are highlighted in Table 5. The West region of India includes the Chhattisgarh, Gujrat, Maharashtra, Madhya Pradesh, Goa, Daman & Diu, and D. & N. Haveli states.

Table 5

Outstanding Amounts of West Region Discoms

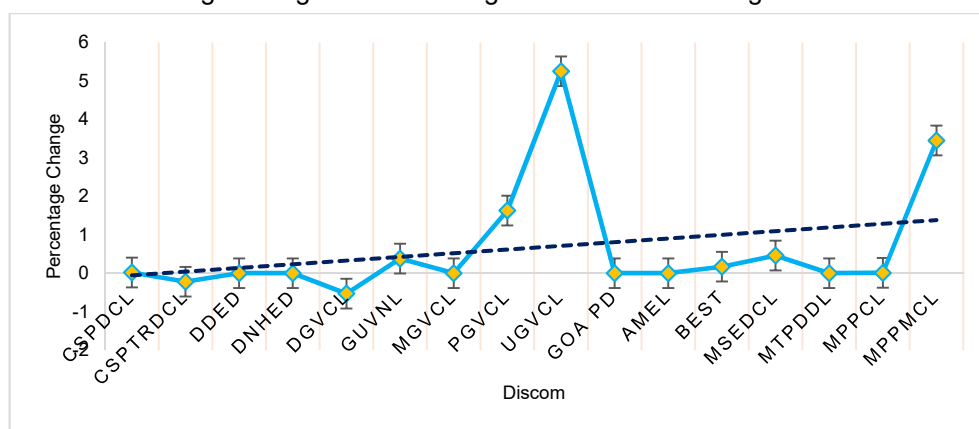
Discom	Outstanding Amounts (Excluding Disputed) at end (Rs. In Cr.)						% Change
	Apr-20	May-20	June 20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	
CSPDCL	44.13	44.81	168.07	126.85	85.99	45.13	0.02
CSPTRDCL	28.74	22.53	22.53	22.31	22.47	22.47	-0.22
DDED	-3.66	-3.66	-3.66	-3.66	-3.66	-3.66	0
DNHED	821.37	821.37	843.76	858.97	840.17	821.37	0
DGVCL	0	0	0	0	1.02	0.48	-0.53
GUVNL	324.85	324.85	327.6	344.04	447.25	449.62	0.38
MGVCL	0	0	0	0	0.12	0.12	0
PGVCL	0.08	0.08	0.08	0.08	0.1	0.21	1.63
UGVCL	0.24	0.2	0.62	0.75	2.48	1.5	5.25
Goa PD	0	0	-0.43	-0.43	-0.43	-0.43	0
AMEL	18.13	18.13	18.13	18.13	18.13	18.13	0
BEST	28.78	28.78	31.49	31.47	33.61	33.61	0.17
MSEDCL	5,075.90	7,106.46	7,461.25	7,758.35	7,418.72	7,418.05	0.46
MTPDDL	6.48	6.48	6.48	6.48	6.48	6.48	0
MPPCL	706.53	726.13	726.57	689.76	711.74	711.74	0.01
MPPMCL	504.33	567.46	994.03	1,250.66	1,487.79	2,244.69	3.45
Total	27,659.72	31,665.2	34,354.34	37,620.24	38,447.05	39,460.75	0.43

Source. Author's Calculation.

The percentage change in the outstanding amounts of West Region Discoms is shown in Figure 5.

Figure 5

Percentage change in outstanding amounts of West Region Discoms



There is an upward trend in the discoms outstanding amounts in the West region except Dakshin Gujarat Vij Company Ltd (DGVCL) and Chhattisgarh State Power Trading Company Limited (CSPtrdcl). Uttar Gujarat Vij Company Ltd (UGVCL) has the highest 5.25 percent growth rate of outstanding amounts, followed by Madhya Pradesh Power Generation Company Limited (MPPMCL), Paschim Gujarat Vij Company Ltd (PGVCL), Maharashtra State Electricity Distribution Co. Ltd (MSEDCL), Gujarat Urja Vikas Nigam Limited (GUVNL), Best Undertaking (BEST), and Chhattisgarh State Power Distribution Company Limited (CSPDCL). The discoms of West region are in a critical condition as they fail in paying in timely way to power generators and lower revenue collection efficiency.

Outstanding Amounts of North-East Region Discoms to Generators

The outstanding amounts of seven North-East Region discoms are highlighted in Table 6. India's North-East region covers the Arunachal, Assam, Manipur, Meghalaya, Mizoram, Nagaland, and Tripura states. The percentage change in the outstanding amount of North-East Region Discoms is shown in Figure 6.

Table 6

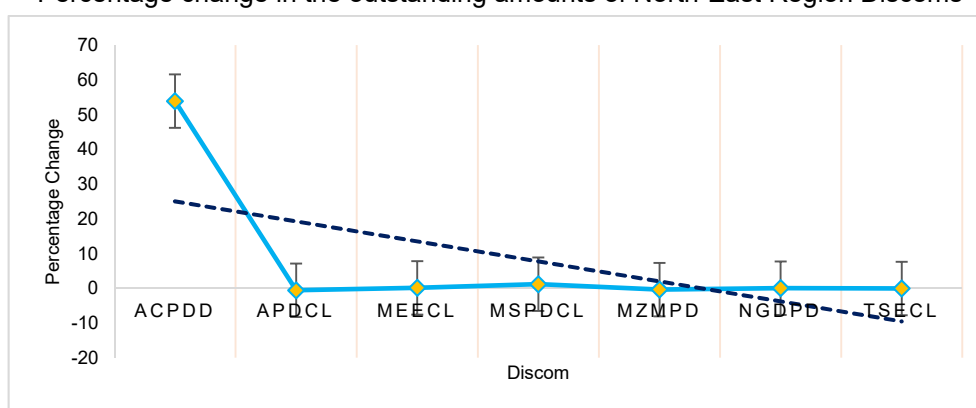
Outstanding Amounts of North-East Region Discoms

Discom	Outstanding Amount (Excluding Disputed) at end (Rs. In Cr.)						% Change
	Apr-20	May-20	June 20	Jul-20	Aug-20	Sep-20	
ACPDD	0.57	22.91	25.97	28.89	12.21	31.28	53.88
APDCL	237.34	210.32	350.39	287.47	94.49	91.48	-0.61
MeECL	764.97	776.2	788.79	802.2	823.23	834.21	0.09
MSPDCL	43.85	55.68	66.84	72.13	88.91	93.29	1.13
MZMPD	6.98	-0.15	-0.15	-0.15	-0.15	4.13	-0.41
NGDPD	-1	-1	-1	-1	-1	-1	0
TSECL	126.08	151.51	116.37	118.16	119.9	114.99	-0.09
Total	93,419.4	102,322.9	107,232.8	107,615.1	110,934.7	112,711.4	0.21

Source. Author's Calculation.

Figure 6

Percentage change in the outstanding amounts of North-East Region Discoms



The outstanding amount of Assam Power Distribution Company Limited (APDCL), Mizoram Power Department (MZMPD), and Tripura State Electricity Corporation Limited (TSECL) has decreased over the study period by a negative growth rate of 0.61, 0.41, and 0.09 percentage. In comparison, the outstanding amount of Arunachal Power Distribution Department (ACPDD) has increased by the highest 53.88 percentage growth rate. The outstanding amounts of state discoms viz. Meghalaya Power Distribution Corporation Limited (MeECL), Manipur State Power Distribution Company Ltd. (MSPDCL), and Nagaland Power Department (NGDPD) have also increased over the period.

Conclusion

The Power Finance Corporation (PFC) and Rural Electrification Corporation (REC) were to infuse Rs 90,000 crore liquidity into the discounts in two equal instalments. The extent of soft loans available depends on the amount a discom owes to the government-owned power companies and their defaulted receivables. This allows states to stay within budget deficits throughout their planning periods, including their default risk. The states mostly worry that this would hinder their ability to raise money for other needs. The debts of discoms to generating companies have skyrocketed to Rs 94,000 crore, and discoms cannot generate power without the latter's permission. According to an ICRA (Investment Information and Credit Rating Agency of India Limited) rating agency, Moody's team report, in the current year alone, projected losses at state-run electricity distribution utilities will rise by two-thirds to Rs 50,000 crore in the financial year 2021 by the addition of Rs. 20,000 crore in book-entry level losses.

For some time, discoms already have been struggling to recover under low-demand conditions, which has affected their income and the amounts due to generators for service power. Thus, outstanding payments to electricity generators have risen to Rs. 1,24,916 crore, more than 20 percent higher than the debt discoms at the same time last year. What has been added to the discoms' problems is that the lock-down has also resulted in a decline in demand by high-tariff paying industrial and commercial customers (which pay nearly double the household rate) and a possible pause in raising cash from other market segments. As a policy implication, the Government and Reserve Bank of India (RBI) should allow discoms to issue bond paying 2 percent over repo rate redeemable in 12 quarterly instalments solely to clear old debts to power generation companies. The State Electricity Regulatory Commissions (SERCs) should factor these on the discom cashflow while determining tariffs.

References:

Das, S. D. & Srikanth, R. (2020). Viability of power distribution in India – Challenges and Way Forward. *Energy Policy*, 147, 111882.

Elavarasan, R. M., Shafiullah, G. M., Raju, K., Mudgal, V., Arif, M. T., Jamal, T. & Subramaniam, U. (2020). COVID-19: Impact analysis and recommendations for power sector operation. *Applied energy*, 279, 115739.

Pandey, A. K. & Ghodke, M. (2019). Barriers to viability of Indian power distribution companies. *International Journal of Energy Sector Management*, 13(4), pp. 916-934.

Pargal, S. & Ghosh Banerjee, S. (2014). *More power to India: The challenge of electricity distribution*. The World Bank.

Rout, A., Mainali, B., Singh, S., Solanki, C. S. & Bhati, G. S. (2021). Assessing the financial sustainability of rural grid electrification pathway: A case study of India. *Sustainable production and consumption*, 25, pp. 27-42.

Sethi, S. P. (2014). Rescue Package for Power Discoms: Continuing with Mismanagement. *Economic and Political Weekly*, 49(4) pp. 17-19.

Singh, K. (2020). Credit ratings of power distribution utilities in northern region of India. *Asian Journal of Economics, Finance and Management*, 2(2) pp. 11-19.

Singh, K. & Vashishtha, S. (2019). Empowering the power sector through uday: A study of Haryana. *ZENITH International Journal of Multidisciplinary Research*, 9(5), pp. 1-7.

Singh, K., & Vashishtha, S. (2019). Performance analysis and initiative policies: A study of Indian power sector. *American Journal of Economics and Business Management*, 2(4), pp. 163-179.

Singh, K. & Vashishtha, S. (2020). A performance analysis of power distribution utilities of Haryana. *Asian Basic and Applied Research Journal*, 2(1), pp. 13-19.

Verma, M. K., Mukherjee, V., Yadav, V. K. & Ghosh, S. (2020). Indian power distribution sector reforms: A critical review. *Energy Policy*, 144, 111672.

26.02.2021

Проф. д-р Алла Кирова*

МЯСТОТО НА РУСКИЯ МИСЛИТЕЛ ПОСОШКОВ В ИСТОРИЯТА НА ИКОНОМИЧЕСКИТЕ УЧЕНИЯ

Иван Посошков е смятан за един от основателите на руската икономическа мисъл. Той е автор на първия в нейната история систематизиран трактат по икономически въпроси „Книга за оскъдицата и богатството“, която след три години ще отбележи своята 300-годишнина. Идеите на Посошков предизвикват нестихващ интерес сред историците на икономическата наука, като за продължителен период от време той е третиран като представител на школата на меркантилизма в Русия. През последното десетилетие обаче главно, но не само в руската специализирана литература се разгръща дискусия относно категоризирането на неговата концепция с оглед на отнасянето ѝ към конкретна школа/направление в икономическата наука. Целта на статията е да се извърши критичен анализ на предлаганите аргументи и да се направи опит за осмисляне на мястото на вижданията на Посошков в историята на икономическите учения, в резултат от което неговата концепция е категоризирана в рамките на „камерализма“.¹

JEL: B; B1; B11

Ключови думи: руска икономическа мисъл; меркантилизъм; камерализъм; институционализъм; икономическа социология

Иван Тихонович Посошков влиза в историята като един от основателите на руската икономическа мисъл, творил в епохата на управлението на Петър I. През 1724 г. той създава първото в Русия систематизирано ръкописно произведение по икономически въпроси, често наричано трактат, памфлет и дори манифест, адресирано лично към Петър Велики – „Книга за оскъдицата и богатството“. Тя става достояние на обществеността едва след близо 120 години, когато е публикувана от известния интелектуалец Михаил Погодин (вж.

* Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките, a.kirova@iki.bas.bg (Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences, a.kirova@iki.bas.bg)

¹ Prof. Alla Kirova, PhD. THE PLACE OF THE RUSSIAN NOTIONALIST POSOSHKOV IN THE HISTORY OF ECONOMIC DOCTRINES. *Summary:* Ivan Pososhkov is one of the founders of Russian economic thought. He is the author of the first systematized treatise on economic issues in its history - "Book on Poverty and Wealth", which will celebrate its 300th anniversary in three years. Pososhkov's ideas have aroused unceasing interest among historians of economic sciences, and for a long time he was considered as a representative of the mercantilist school in Russia. In the last decade, however, mainly, but not only in the Russian specialized literature, a discussion has unfolded about the categorization of his concept and its referring to a specific school/field of economics. The purpose of the article is a critically analysis of the arguments offered and an attempt to make sense of the place of Pososhkov's views in the history of economic doctrines. As a result, his concept is categorized within the frames of "cameralism". *Keywords:* Russian economic thought; mercantilism; cameralism; institutionalism; economic sociology.

Погодин, 1842). Изхождайки от факта, че Посошков не владее чужди езици и не е запознат с произведенията на западноевропейските икономисти, категорично може да се каже, че неговата книга е плод на безусловния му талант на мислител и представлява изцяло оригинално руско съчинение за своето време.

Съществуват различни мнения относно мястото и ролята на учението на Посошков в историята на икономическата мисъл. Наближаването на 300-годишнината от написването на неговата знакова за развитието на икономическите учения творба става повод за разгърналата се през XXI век дискусия относно категоризирането на концепцията на Посошков от гледна точка на отнасянето ѝ към конкретна школа, направление или традиция в икономическата наука². Целта на изследването е да се направи опит за осмисляне на мястото на вижданията на руския мислител чрез извършване на критичен анализ на съответните аргументи на съвременните автори-историци на икономическата мисъл.

Екскурс върху жизнения път на Посошков

Посошков е роден през 1652 г. в с. Покровское в Подмосковието в семейството на потомствен занаятчия-златар. Селото е под егидата на прочутата царска Оръжейна палата и неговите жители работят в многобройните ѝ цехове. Затова не може да се приеме за много коректна разпространената квалификация на Посошков като „талантлив селянин-самоук“. Израснал сред майсторизанаятчий, той придобива разностранни технически, практически и търговски познания, защото според един сполучлив израз обучението в работилниците на царския двор дава тогава (по терминологията на нашето време) добро инженерно образование (Кравецкий, 2015).

Посошков владее много занаяти, но основната му специалност е монетното дело. Когато започва работа в качеството на монетен майстор в Оръжейната палата, той показва завидна квалификация, като единствен успява да извърши монтажа на германски преси за механично сечене на първите руски медни монети. Посошков се изявява и като изобретател (на собствен модел на подобна преса, на нов вид оръдия и др.), развива обществена дейност, разработва множество проекти в различни области, вкл. за паричната реформа, и ги предоставя на Петър I, с когото се познава лично, но не стига до очакваното признание.

Посошков започва не много успешна предприемаческа дейност в сферата на производството на игрални карти, по-късно на водка, но успява да се замогне и да придобие къща в Санкт-Петербург, имоти в Новгород и земи с крепостни селяни. През август 1725 г., по време на разразилата се политическа криза в

² Особено „богата“ на идеи в тази насока се оказва 2014 г., когато академичната общност в Русия отбелязва 290-годишнината от написването на „Книга за оскъдицата и богатството“.

резултат от кончината на Петър I и преминаването на властта в ръцете на Екатерина I, при посещението си в Санкт-Петербург с цел уреждане на новото си начинание – текстилна манифактура, Посошков неочаквано е арестуван и е затворен в Петропавловската крепост, където след няколко месеца умира (1726 г.). Предполага се, че неговата „Книга за оскъдицата и богатството“ и предлаганите в нея реформи стоят в основата на задържането му.

Посошков е личност с разностранни интереси. Освен към изобретателството и предприемачеството той проявява задълбочен интерес към проблема за духовната култура, като създава няколко произведения, посветени на разкола в руската църква и в защита на православните ценности. Въпросите на духовността и „правдата“ присъстват и в главното съчинение на неговия живот – „Книга за оскъдицата и богатството“, която Посошков започва на 69-годишна възраст и пише в продължение на три години, като я посвещава на царя, дълбоко вярвайки в силната монархическа власт и в нейната способност за установяване на ред във всички сфери на държавата.

Тази вяра в царя и в необходимостта от повишаване на духовната и правната култура на обществото са в центъра на цялостната му концепция. Бидейки привърженик на строга съсловна обществена йерархия, Посошков пледира за разширяване на социалната основа на руския абсолютизъм чрез отчитане на мнението на представителите на различни съсловия в процеса на държавното управление, с което се доближава до прогресивния за времето си буржоазен принцип за равенството на всички пред държавата и закона. Фактически чрез използване на съсловния принцип за разпределение на богатството той се опитва теоретично да обоснове/защити зараждащия се по това време в Русия процес на първоначалното натрупване на капитала.

Кратък преглед на теоретико-практическите възгледи и приноси на учението на Посошков

Теоретичните основи на икономическата концепция на Посошков се базират на въвеждането на две основополагащи, както личи още от заглавието на книгата му, противопоставени една на друга *категории* – „*богатство*“ и „*оскъдица*“, които влизат в арсенала на икономическата наука за векове напред. Оттук се очертава и централният предмет на неговото учение – възможностите на цялата държава и нейното население за излизане от състоянието на оскъдица и за „умножаване“ на богатството. По думите му „в което царство хората са богати, то и царството е богато, а в което са бедни, то и царството такова не може да се смята за богато“ (Посошков, 1951, с. 77 – превод на автора, А. К.)³. Според В. Аникин тази постановка донякъде е съзвучна с един от главните постулати на *школата на физиократите* „бедни селяни – бедна държава,

³ Тези думи навеждат на мисълта за, макар и условен, паралел с Алфред Маршал, който, според Т. Бухолц, се опитва да превърне икономикса в благородно призвание, насочено към по-добро материално здраве, но не само за богатите, а за всички хора (Бухолц, 1993, с. 12).

богати селяни – богата държава“ (Аникин, 1990). Паралелът с физиократите обаче е доста спорен, защото при Посошков липсва „научното и рационалното разбиране на света“, присъщо на тази школа (Неновски, 2010, с. 88), и отношението му към нея справедливо се окачествява като неправомерно (Кирдина, 2003).

Категорията „богатство“ в системата на Посошков се конкретизира чрез въвеждането на *понятието „изобилно богатство“*, в най-общия смисъл означаващо богатство с растеж, или умножаващо се богатство на целия народ, което той дешифрира, използвайки няколко производни категории – *„богатство на царя“* (държавна хазна), *„всенародно богатство“*, *„богатство на селяните“*.

Теоретичните виждания на Посошков са следствие от непоклатимата му вяра в реформаторските възможности на руската монархия, способна според него да създаде работеща практическа управленска и стопанска система за обогатяване на населението. Той изхожда от теоретичната си постановка, че богатството не е в съдържанието на държавната хазна, а е сбор от богатства на отделните семейства. В този контекст „всенародното богатство“ е съвкупност от „вътрешни домашни богатства“, като фамилиите трябва да спазват определени норми на личното потребление – спестовност, отказ от придобиване на луксозни стоки, покупка на качествени дълготрайни стоки. Явно под влияние на идеите на средновековните схоластици Посошков определя, че тези норми трябва да съответстват на съсловното положение на отделните фамилии. Концепцията на Посошков не предвижда ограничения за растежа на „домашното богатство“, но същевременно вкарва в употреба понятието „долен предел“, слизането под който означава преминаване към състояние на оскъдица. Сред причините за последната той посочва изостаналостта на земеделието в страната, ниското равнище на промишленото развитие, неефективния труд, непроизводителните производствени разходи, разхитителното отношение към природните богатства, нерационалната данъчна система.

Друго теоретично постижение на Посошков се изразява в определянето на *сферата на производството* като основен *източник* на „всенародното богатство“, с което той надминава вижданията на западноевропейския късен меркантилизъм, третиращи производството само като *предпоставка* за създаване на общественото богатство и препоръчващи поради това то да се развива и стимулира. В съответствие с възприетия подход руският мислител определя труда в манифактурното производство и в аграрния сектор като производителен с оглед на повишаването на държавното благосъстояние.

Посошков е един от първите представители на предкласическия период от развитието на икономическата теория, който прави опит за класифициране на категорията „богатство“ в две качества – *материално-веществено* и *невеществено*. Невещественото богатство той нарича „истинска правда“ („праведни“ закони, морални устои, справедливост) и отнася към него различни рационални идеи за обновяване на обществото и цялостната духовна култура на населението – справедливо правосъдие, противодействие срещу злоупотреби на власт-

имащите, както и срещу разхищението на природните богатства, взаимопомощ, честна търговия, установяване на ред и на универсални правила във всички сфери на държавното управление, водещи до хармония и съгласие в обществото. Според него „без налагане на правдата“ е невъзможно „да се обогати народът“ (Посошков, 1951, с. 13-15), т.е. „правдата“ е равностоен източник за увеличаване на богатството. По отношение на „вещественото“ или „всенародното“ богатство и неговото нарастване Посошков обръща внимание на ролята на фискалната система, която трябва да съдейства за натрупването на финансовите ресурси на държавата, но противно на действащата политика, не чрез увеличаване на облагането с данъци, а чрез стимулиране на растежа на доходите на всички граждани.

В своето учение Посошков засяга и такива важни икономически категории като „пари“, „цена“, „печалба“, „кредит“, „лихва“, но по силата на изостаналото стопанско равнище на Русия в началото на XVIII век не успява да разкрие тяхната същност, макар че има известни рационални прозрения в тази насока. Например, въпреки че не изключва парите от вещественото богатство, той извежда в качеството ѝ на основна функцията им като платежно средство за развитие на производителните сили, за натрупване на държавната хазна, за обръщение на стоки и капитали. Неразбирайки обаче тяхната природа, Посошков се проявява като привърженик на номиналистичната теория за парите на вътрешния пазар и е активен участник в провеждането на съответната парична реформа в страната. Що се отнася до външната търговия, той застава на обратната позиция и разглежда парите в контекста на стоково-металическата теория. Тази противоречивост е характерна за вижданията на Посошков и по отношение на други засегнати от него икономически категории.

Въз основа на съдържанието и насоките на практическите му идеи Посошков често се представя като един от първите руски икономисти от т.нар. кръг на *икономическото „съчинителство“*, които правят опит за създаване на комплексен проект за обновяване на държавата, стъпващ върху провежданите от Петър I в съответствие с принципите на западноевропейския меркантилизъм и със спецификата на руския път на развитие реформи и преобразования. В публикацията си от 1897 г. „Проекти на реформите в записките на съвременниците на Петър Велики“ руският историк Н. Павлов-Силвански разграничава два типа „съчинители“ през тази епоха – „западняци“ и „московски прогресисти“, които подкрепят само частичното въвеждане на европейските правила и залагат повече на руските традиции. Изхождайки от спецификите на икономическата програма на Посошков, неговото заключение е, че Посошков трябва да бъде отнесен към втория тип „съчинителство“ (коментари на Кафенхауз в Посошков, 1951, с. 296).

Разработената от Посошков мащабна *програма за икономическо преустройство на Русия и за превръщането ѝ в една от водещите европейски държави* предвижда ускорен растеж на националната промишленост и търговия с цел да се преодолее аграрно-суровинната специализация на страната в рамки-

те на европейското разделение на труда чрез провеждане на държавна протекционистична политика, активизиране на вътрешните икономически ресурси и рационализация на стопанството.

Далновидността на Посошков се проявява в критичното му отношение към икономическата целесъобразност на крепостничеството поради изтъкваното от него сериозно значение на земеделието за икономическия подем на страната. (Вероятно това е и един от поводите за неговото арестуване, въпреки че той не се е изказвал за необходимостта от отмяна на тази феодална „отживелица“.)

По-важните *насоки на икономическата програма на Посошков*, целяща постигане на икономическа независимост на Русия, могат да се обобщят в следното:

- прилагане на разработените от него насоки на националната промишлена политика – изграждане на едри предприятия с акцент върху производството на стоки, заместващи вносите; спиране на износа на суровини от страната и развитие на преработвателната промишленост; създаване на експортни отрасли; въвеждане на забранителен режим за внос на стоки, произведени в Русия;
- организация на процеса на кредитиране на промишлените предприятия и на насърчаване чрез държавно субсидиране на прехода от занаятчийската форма на производството към манифактурната;
- активизиране на проучванията и добива на полезни изкопаеми;
- опазване на природните богатства от разхищение;
- насърчаване на развитието на градското занаятчийство;
- стимулиране на изобретателството и закрила на авторското право;
- създаване на благоприятни условия за вътрешна търговия чрез спазване на съсловния принцип;
- промяна на митническата политика;
- забрана на вноса на луксозни стоки;
- строг контрол върху цените с цел постигане на тяхната стабилизация на вътрешния пазар и осигуряване на благоприятни условия за външната търговия;
- създаване на специализирани в търговията с определени стоки търговски дружества;
- използване на чужденци за обучение в областта на организацията на труда и усвояването на западните технологии;
- радикални за онова време реформи в земеделския отрасъл чрез укрепване на стопанствата на селяните, известно ограничаване на интересите на земевладелците и на безчинствата им спрямо тях чрез реорганизация на дворянските стопанства и реформиране на системата от повинности на крепостните;

- стабилизиране на държавната финансова система чрез ограничаване/отмяна на косвеното облагане и въвеждане на единен подоходен данък, диференциран въз основа на размера на притежаваните земи; регистриране на поземлените имоти в цялата страна и създаване, казано със съвременни думи, на кадастрално картографиране;

- постигане на пълна степен на грамотност на населението.

Трябва да се отбележи обаче, че идеите и предложенията на Посошков относно икономическата трансформация на Русия в епохата на Петър I – някои от тях прогресивни и дори радикални, някои противоречиви, не са повлияли съществено върху царската стопанска политика и практика, но са допринесли значително за определяне на насоките на по-нататъшното икономическо развитие на страната.

Дискусия за мястото на концепцията на Посошков в историята на икономическата мисъл

Традиционно преобладаващото мнение за мястото на учението на Посошков в развитието на икономическата мисъл е, че то се отнася към школата на *късния меркантилизъм*, макар и с отчитане на спецификите ѝ в Русия. Б. Кафенхауз го нарича „един от най-големите представители на меркантилизма не само в руската, но и в световната литература“ (коментари на Кафенхауз в Посошков, 1951, с. 309). Подобно мнение застъпват и редица съвременни изследователи (Pashkov, 2020; Ядгаров, 2014; Будкевич, 2014; Гловели, 2014 и др.).

Оценките за значението на меркантилизма като първа школа в световната икономическа мисъл са противоречиви. Например в своята знакова книга „История на икономическия анализ“ Йозеф Шумпетер пише, че авторите „меркантилисти“ не са се занимавали с какъвто и да е анализ, а само са „концептуализирали“ най-очевидните зависимости между икономическите явления (Шумпетер, 2004, с. 450 – превод на автора, А.К.). Все пак той оценява като най-значителен принос им за изграждане на пътя към икономическия анализ, който по думите му фактически е израснал от техните съчинения (пак там, с. 456).

За разлика от него британският професор сър Ерик Рол отнася меркантилистите към предкласическия период в развитието на политическата икономия, който според него се състои от две части: ранен меркантилизъм – като отражение на възхода на търговския капитализъм, и късен меркантилизъм (в края на XVII - началото на XVIII век) – като полагане на основите на науката политическа икономия. По-конкретно Рол квалифицира късния меркантилизъм в качеството му на едно от трите течения в икономическата мисъл (наред с философския радикализъм и системата на физиократите), които спомагат за формирането на класическата теория (Roll, 1973, p. 54, 86). Подобно на тази квалификация привържениците на тезата за меркантилистичната насоченост на съчиненията на Посошков го смятат за първия руски икономист в

„теоретичен“ план - родоначалник на икономическата наука, и дори за „представител на буржоазната политическа икономия“ (например Л. М. Мордухович, цит. по Ядгаров, 2014, с. 128) – теза, която се отхвърля от повечето историци на икономическата мисъл.

Както вече беше отбелязано, Посошков не е бил запознат с трудовете на представителите на меркантилизма в Западна Европа, освен може би „по слухове“ или по наблюденията му върху заимстванията от идеите им в провежданата от Петър I стопанска политика, в която е взимал участие. Това предполага наличието на редица особености на тези негови възгледи, които са близки до принципите на късния меркантилизъм и до тяхната система от практически препоръки относно смятани за прогресивни за времето си икономически реформи и мероприятия като забрана за износ на пари; прилагане на принципа „повече да се продава и по-малко да се купува от чужбина“; стимулиране на промишленото производство с цел развитие на външната търговия; политика на протекционизъм; намеса на държавата в икономиката.

Особеностите на руския меркантилизъм и на съответните виждания на Посошков се предопределят от икономическата и културната изостаналост на Русия през неговата епоха, от преобладаващия аграрен характер на икономиката, от много по-лошите в сравнение със западноевропейските условия за търговия поради все още господстващата в страната феодално-крепостническа система, както и от „зачатъчния“ етап на капиталистическите пазарни отношения. Оттук произлизат специфичните разбирания на Посошков относно иначе меркантилистичната му философия за всеобхватна намеса на държавата в икономиката и за защита на икономиката от чуждестранна конкуренция. Тези особености се проявяват в застъпването от него идеи (например за необходимостта от подобряване на положението на селяните и на държавната финансова система като основни насоки на политиката за преодоляване на стопанската изостаналост на страната; за защита на интересите на търговското съсловие, но с приоритизиране на вътрешната търговия и въвеждане на единни „установени“ цени на стоките; за начините на стимулиране на националната промишленост; за предимствата на наемния труд и др.), както и в присъщата му социална (наред с практическа) насоченост на изследването.

Въпреки значителните сходства с идеите на западноевропейския късен меркантилизъм обаче учението на Посошков включва редица съществени разминавания с тази школа, което поставя под съмнение категоризацията му в нейните рамки, а професорът по руска история Б. О'Брайън дори го нарича „руски критик на принципите на меркантилизма“ (O'Brien, 1955). В концентриран вид принципните концептуални различия на Посошков с меркантилистите, повечето вече споменати в друг контекст, могат да се обобщят в няколко пункта:

- *разширително тълкуване на понятието „богатство“*, включващо не само благородни метали/пари/съкровища;
- *определяне на производствената сфера като източник на националното богатство*, а не като предпоставка за него;

- *обвързване на печалбата с производителността на труда и с производствените разходи, сред които на първо място за него е равнището на трудовите възнаграждения („колкото по-ниски са заплатите, толкова по-висока е печалбата“), за разлика от меркантилистичното ѝ тълкуване като резултат главно от нееквивалентната размяна;*

- *фокус върху развитието на вътрешния пазар, а не само върху външната търговия и постигането на активен външнотърговски баланс;*

- *признаване на интересите на царя и на нацията за единни, а не противостоящи едни на други в съответствие с меркантилистичната позиция.*

В контекста на посочените различия изразяваме съгласие с направената от българския икономист Н. Неновски оценка за Посошков като „значително по-модерен и по-комплексен автор, а също и по-прозорлив“ от късните меркантилисти, което, погледнато „от позициите на морала и широкото разбиране за икономиката“, го прави „близък до камералистите“ (Неновски, 2010, с. 88). През второто десетилетие на XXI век отнасянето на идеите на Посошков към т.нар. *камерализъм* – направление в социално-икономическата мисъл, развило се през периода на неговото творчество най-вече (но не само) в Германия, намира все по-широка подкрепа и обосновка и сред руските икономисти (Сычев, 2020; Покидченко, 2016; Калмычкова, 2014; Дятел, Гатина, 2014; Нуреев, 2014).

Една от възприетите дефиниции на камерализма е на немския учен Вернер Лахман, който го определя като съвкупност от практически ориентирани административни и икономически знания за държавното управление (Лахман, 2008, с. 60). Съчиненията на камералистите са посветени на различни по характер, вкл. икономически проблеми, решението на които с цел постигане на общественото благосъстояние е в ръцете на държавата. В такъв смисъл книгата на Посошков може да се възприеме като самобитен пример на камералистката литература, макар и постигнат в резултат от интуитивно мислене (Калмычкова, 2014, с. 76), поради следните негови по-важни в този контекст постановки и констатации:

- *Анализирани са съответстващите на всяка глава от книгата му конкретни области, изискващи държавното управление (в приоритетния ред на Посошков те са: армия, правосъдие, търговия, занаяти, нарушаване на реда – „разбойничество“, положение на селяните, земеделие, държавна финансова система), както и „всеобщата регламентация“ и контролът от страна на държавата/царя при отчитане на „духовността“ – националните религиозни, нравствени и културни традиции на гражданите.*

- *„Всенародното обогатяване“ или „всенародната полза“ са обвързани с необходимостта от развитието главно на руския вътрешен пазар чрез насърчаване на промишленото производство.*

- *Напълно в духа на немския камерализъм един от обектите на съчинението (гл. девета „За царския интерес“) е държавната хазна и пътищата за нейното увеличаване.*

- Развитието на националната промишленост и насърчаването на износа на готови стоки се дължат на прилагането на държавната протекционистична политика.

- Паричната отчетност и икономия са третирани като задължителни, което е близко до принципите на т.нар. камерално (просто) счетоводство.

- Предлага се учредяване на специализирана канцелария за събиране на данъци с цел рационализация на бюрократично-чиновническия апарат.

- Застъпва се и се обосновава необходимостта от въвеждане на ред и правила във всички области на обществения живот, вкл. по отношение на стопанското поведение на икономическите субекти.

Именно тази загриженост на Посошков за интересите и съдбата на единната централизирана (в случая руска) държава и за „всеобщата“ рационализация на стопанството, минаваща като червена нишка през цялото му съчинение, е достатъчна за включването му в редиците на камералистите от XVIII век, когато тази школа още не е придобила качеството на самостоятелна научна дисциплина, а се е проявявала като система за управление на държавното стопанство. Тук е уместно да се подчертае, че въпреки срещаното в академичната литература квалифициране на камерализма като своеобразен „германски вариант“ на меркантилизма вследствие на аналогичното им тълкуване на ролята на държавната намеса в икономическия живот, по-многократно изглежда твърдението за същностното им различие по отношение главно на сферите и механизмите на държавната регламентация на обществения живот (Сычев, 2020).

Шумпетер предлага своеобразен поглед върху европейския камерализъм, чиито представители нарича „консултанти-администратори“, занимаващи се с „основите на икономическото управление и икономическата политика“. Сред тях той разграничава подгрупата на „съчинителите на повече или по-малко систематизирани трактати“, които не са били държавни служители, но „подобно на тях са отстоявали държавните интереси, и което е още по-добре, са писали в духа на истинския научен анализ“. Към тази група Шумпетер отнася практиците и частните лица от различен произход и с различно обществено положение, обединени от „самото съдържание на техните съчинения“, които „често се проявявали като системни по същество“ и в чиито книги „общата икономическа теория“ за първи път „е придобила черти на самостоятелна наука“ (Шумпетер, 2004, с. 202-204). Описанието на австрийския икономист до голяма степен според нас „пасва“ на наследството на Посошков⁴.

Посочените становища на съвременните учени и най-вече убедителната характеристика на това течение в икономическата мисъл, дадена от

⁴ В този смисъл посоченото отнасяне на Посошков към кръга на „съчинителите“ или, както ги нарича Шумпетер, „памфлетисти“ и „авантюристи“, недостойни за упоменаване в контекста на обзора на съвременната наука (Шумпетер, 2004, с. 204), изглежда недостатъчно обосновано с оглед на неговия принос за нейното развитие в Русия.

Шумпетер, накланят везните в полза на приемането от автора на статията на подхода към категоризацията на концепцията на Посошков именно в рамките на камерализма. Безусловно повечето от съставните елементи на „камералната или държавната наука“, както я наричат в Германия през XVIII век, могат да бъдат намерени не само в книгата, но и в писмата, изложенията и докладните записки на Посошков, отправени към царя и неговите приближени, които са формулирани напълно в духа на камерализма. Това концептуално съвпадение може да бъде аргументирано с единната логика/цели на развитието на централизираните държави на този етап от европейската история (Покидченко, 2016, с. 59), особено на „по-изостаналите“ в стопанско отношение и обсебени от идеята за силата на нацията като Германия и Русия.

Необходимо е да се отбележи, че през последните две десетилетия в професионалната литература се появяват опити за враждане на концепцията на Посошков в други, възникнали значително по-късно икономически школи и дисциплини. Обосноваността на подобен подход предизвиква известни съмнения – сред идеите на мислителите от древността до етапа на утвърждаването на икономическата наука като такава може да се открият множество намеци за и паралели с постановките на бъдещите учени-икономисти, но те са формирани в съвсем различни контекст и условия и не могат да се възприемат другояче освен като позитивни прозрения. По отношение на доктрината на Посошков има няколко примера за подобни опити.

Постулира се мнението, че с въвеждането на понятията „веществено“ и „невеществено“ богатство Посошков изпреварва с близо 150 години аналогичната постановка на известния представител на *немската историческа школа* Вилхелм Рошер (Леванов, 2014, с. 62).

В своя анализ на творческото наследство на руския мислител проф. Я. Ядгаров правомерно поставя под съмнение от гледна точка на нейната целесъобразност развилата се в постсъветския период в Русия тенденция към признаване на Посошков като „прародител на руския *институционализъм*“ (Ядгаров, 2014, с. 129-130). Основният аргумент в защита на тази теза е свързан с въвеждането от Посошков в икономическата теория на понятието „невеществено богатство“, зависимостта на нарастването на материално-вещественото богатство от прилагането на „праведните“ закони и други извънстопански *институти* (ако следваме понятийния апарат на институционализма) за ефективно управление на икономическите процеси и преобразования, т.е. от използването от него на подход, наричан в наше време „институционален“. Редица икономисти категорично отричат идеята Посошков да се определя като институционалист (Покидченко, 2016, с. 64).

Според нас обвързването на концепцията на Посошков с институционализма е донякъде изкуствено и самоцелно. Още по-нереалистични изглеждат твърденията на някои автори (например Будкевич, 2014, с. 31) за едновременното му третиране като представител на меркантилизма (т.е. на преднаучния

период от развитието на икономическата теория) и на институционализма (възникналата два века след Посошков школа в икономическата теория).

Друг пример е определянето на подхода на Посошков в неговата концепция като характерен за научната дисциплина „*икономическа социология*“. В статията си със заглавие „Икономическата социология на Иван Посошков“ Н. Неновски се позовава на такова твърдение на Шамбър (Chambre), като допълва, че анализът на богатството в книгата на Посошков „е определено социологически, защото предлаганата от автора структура на богатството, както и неговите източници са съпътствани с детайлно и критично изследване на социалните групи и класи, на техните интереси и поведение“ (Неновски, 2010, с. 87). Близко до това е становището на руския социолог С. Кирдина, която нарича подхода на Посошков „социологически“, защото по мнението ѝ именно социологията определя икономиката – наред с политиката и културата, като една от обществените подсистеми (Кирдина, 2003).

Вярно е, че границата между социологическия анализ на икономиката и икономическия анализ с използване на социологическата методология е много тънка, но да говорим за прилагането на научна социологическа методология от Посошков, определено изглежда пресилено. Освен това по думите на българския социолог А. Нончев „контурите на едно хомогенно научно направление – икономическа социология“, започват да се очертават едва през последните десетилетия на XX век (Нончев, 2015, с. 20). Затова едва ли може да се намерят сериозни основания за приписване на автора от началото на XVIII век на подобна научна „прозорливост“.

В дискусията за мястото на концепцията на Посошков се срещат и по-„екстравагантни“, с ярко изразен псевдопатриотичен уклон твърдения на руските изследователи, излизаци извън известните опити за категоризация на икономическата мисъл. Според вече цитираната публикация на Кирдина той е представител на „*духовната политическа икономия*“, отразяваща спецификата на руската икономическа мисъл. Година по-рано същата авторка го квалифицира като основоположник на „*идейната политическа икономия*“ (Кирдина, 2002). Последното се подкрепя и от О. Николайчук, с което тя претендира за наличието на съвременно фундаментално научно аргументирано описание на руската икономическа система или на такава теория, която позволява да се разкрие спецификата на стопанското устройство, както и проявлението в тази специфика на общите икономически закономерности в частния случай на Русия (цит. по Нуреев, Латов, 2015, с. 5).

Подобна оценка в руската икономическа литература, но в по-завоалирана форма представлява определянето на Посошков като представител на „*традиционализма*“ – т.нар. традиционно направление в икономиката на руската цивилизация (Юдина и др., 2004); първата научна „руска школа“ (Карамова, 2012, с. 56); руската школа на социално-икономическата мисъл (Саргина, 2014, с. 108); „национално-вселенската“ традиция в икономическата мисъл (Т. Юдина, цит. по Латов, 2014, с. 9, 11); в малко по-широк смисъл – на славянофилската

концепция (Покидченко, 2016, с. 62). Тези по-скоро постулативни заключения не са съпроводени със заслужаващи внимание научни аргументи за самостоятелното специфично място в историята на икономическите учения на руската школа на икономическата мисъл⁵.

По повод „политическата икономия“ на Посошков японският икономист М. Танака обръща внимание, че теоретичните му постановки и най-вече тази за водещата роля на производствената сфера са в основата на окачествяването му от страна на редица изследователи от XIX век (например на вече споменатия М. Погодин, както и на А. Брикнер, превел книгата на Посошков на немски език) като пръв руски *икономист-теоретик в класическата традиция*, като *преходна фигура между меркантилизма и класическата политическа икономия*, дори като *предшественик на Адам Смит*. За отбелязване е, че тази позиция не се възприема от повечето съвременни изследователи, вкл. от автора на статията.

Танака смята книгата на Посошков за израз на *икономическата мисъл на аграрноориентирания абсолютизъм или ориенталския деспотизъм*, както го нарича той, който притежава някои аспекти на меркантилизма (Танака, 1966, pp. 21-22). Близко до посоченото становище изказват и двама руски икономисти. Р. Нуреев откроява традициите на древния и средновековния Изток в творчеството на Посошков, като твърди, че „той пледира за засилването на вертикалата на властта, неразбирайки, че това засилване обективно означава завръщане към деспотизма на Изтока с неговата власт-собственост и азиатски начин на производство“ (Нуреев, 2014, с. 26). Ю. Латов също е на мнение, че книгата на Посошков има повече общи черти не със западната, а с „източната“ традиция в икономическата мисъл (Латов, 2013, с. 97). Подобна теза изглежда твърде крайна и според нас не намира основания за такива категорични изводи, най-малкото поради факта, че при Посошков въпреки някои „патриархални“ отклонения по отношение на предлаганите мерки преобладава явна насоченост към защита на интересите на зараждащата се през този период нова предприемаческа класа.

*

В заключение бихме искали да подчертаем, че творчеството на Посошков е изцяло в унисон както с развитието на икономическата мисъл през епохата, в която е живял, така и с националните специфики на руската политическа и

⁵ В опита си да смекчат подобни категорични постановки авторите на едно учебно пособие по история на икономическите учения подчертават, че спецификата на руската икономическа мисъл в периода на нейното формиране се състои в това, че тя е самобитен отклик на процесите, характерни за европейската наука, като тази нейна самобитност е в присъщата ѝ практическа и социална насоченост на изследванията – третиране на въпроса за социалното преустройство на обществото и за съдбата на съответстващата на всеки период от развитието на Русия икономическа система (Автономов и др., 2004, с. 330).

икономическа действителност по това време. Фактът, че редица от прозренията му излизат извън рамките на неговото съвремие, не го прави „първ икономист“ в теоретичен план, а доказва само правомерността той да бъде определян като голям мислител със самостоятелно място в историята на икономическите учения. Превъзнасянето на ролята му за формирането на икономическата наука и на отделните ѝ значително по-късни школи и направления обаче, както и опитите за исторически паралели между неговата програма и проблемите на постсъветска Русия, което е характерно за публикациите на редица изследователи, вкл. цитираните тук, не може да се приеме за обосновано. В този смисъл е напълно уместно да се спомене изказването на Шумпетер (2004, с 443): „Много от съвременните твърдения имат поразително повърхностно сходство (да се надяваме, че само повърхностно) със свършено примитивни твърдения, които лесно могат да бъдат опровергани. Некритически да се придава съвременен характер на старите текстове, както и да се отделя прекалено внимание на всяка грешка във формулировките, означава да се изневерява на дълга на историята“.

Използвана литература:

Автономов, В., Ананьина, О., Макашева, Н. (ред.). (2004). *История економических учений: учебное пособие*. Москва: ИНФРА М.

Аникин, В. А. (1990). *Путь исканий. Социально-экономические идеи в России до марксизма*. Москва: Полигран.

Будкевич, Г. В. (2014). Иван Посошков – первый российский экономист. *Журнал институциональных исследований*, Т. 6, No. 1, с. 30-35. (Budkevich, G. V. (2014). Ivan Pososhkov – the First Russian Economist. *Journal of Institutional Studies*, Vol. 6, No. 1, pp. 30-35).

Бухолц, Т. (1993). *Живи идеи от мъртви икономисти*. С.: Христо Ботев. (Buchholz, T. (1993). *New Ideas from Dead Economists*. Sofia: Hristo Botev).

Гловели, Г. Д. (2014). Посошков как зеркало российской самобытности при вхождении России в капиталистическую мир-систему. *Журнал институциональных исследований*, Т. 6, No. 1, с. 43-48. (Gloveli, G. G. (2014). Pososhkov as the Mirror of the Russian Originality during the Russian Inclusion into Framework of Capitalist World-System. *Journal of Institutional Studies*, Vol. 6, No. 1, pp. 43-48).

Дятел, Е. П., Гатина, Э. Р. (2014). Камералистские и „полицейские“ идеи И. Т. Посошкова о благоустройстве „земли русской“. *Журнал институциональных исследований*, Т. 6, No. 1, с. 36-42. (Dytel, E. P., Gatina, E. R. (2014). Cameralistic and “Police” Ideas of I. Pososhkov about “Russian Land” Accomplishment. *Journal of Institutional Studies*, Vol. 6, No. 1, pp. 36-4).

Калмычкова, Е. Н. (2014). „Единочаятели“ Посошкова (сочетание теоретической и прикладной экономической науки в исследованиях российских ученых XVIII – начала XIX веков). *Журнал институциональных исследований*,

T. 6, No. 1, с. 74-83. (Kalmychkova, E. N. (2014). "Edinochayateli" by Pososhkov (Combination of Theoretical and Applied Economic Sciences in the Research of Russian Scientists of the XVIII – Early XIX Centuries). *Journal of Institutional Studies*, Vol. 6, No. 1, pp. 74-83).

Каримова, О. В. (2012). Этапы развития и периодизация российской экономической науки. *Экономические науки*, No. 3, с. 56-60.

Кирдина, С. Г. (2002). *Посошков как первый исследователь „другой экономики“*. Выступление на Круглом столе, посвященном 350-летию со дня рождения Ивана Посошкова, 20 ноября 2002. Вольное экономическое общество, http://www.kirdina.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=230&Itemid=58&lang=ru

Кирдина, С. Г. (2003). Преемственность в российской экономической теории: от Посошкова до институционализма. В: *Очерки истории российской экономической мысли* (под ред. акад. Л. И. Абалкина). Москва: Наука, с. 84-115, http://www.kirdina.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=212

Кравецкий, А. (2015). Прожектер всея Руси. Как реформатор из народа бросил вызов Петру I. Журнал „Коммерсантъ Деньги“, No. 45, <https://www.kommersant.ru/doc/2841503>

Латов, Ю. В. (2013). Иван Посошков как зеркало российской модернизации (к 290-летию рождения российской экономической науки). *Terra Economicus*, T. 11, No. 1, с. 95-100. (Latov, Y. V. (2013). Ivan Pososhkov as the mirror of the Russian modernization (to the 290 anniversary of the Russian economic science). *Terra Economicus*, Vol. 11, No. 1, pp. 95-100).

Латов, Ю. В. (2014). Почти-300-летие российской экономической почти-науки (обзор конференции в Финансовом университете). *Журнал институциональных исследований*, T. 6, No. 1, с. 6-12. (Latov, Y. V. (2014). Almost 300 years of Russian economic almost-science (review of conference in Financial university). *Journal of Institutional Studies*, Vol. 6, No. 1, pp. 6-12).

Лахман В. (2008). *Экономика народного хозяйства: Основы и проблемы* (перевод с немецкого). Москва: Wolters Kluwer Russia.

Леванов, А. Д. (2014). Литературно-публицистические детерминанты развития экономической мысли в России. *Журнал институциональных исследований*, T. 6, No. 1, с. 60-65. (Levanov, A. D. (2014). Literary-Publicistic Determinants of the Economic Thought Development in Russia. *Journal of Institutional Studies*, Vol. 6, No. 1, pp. 60-65).

Неновски, Н. (2010). Икономическата социология на Иван Посошков (1652-1726). *Икономическа мисъл*, No. 2, с. 84-98. (Nenovski, N. (2010). The Economic Sociology of Ivan Pososhkov (1652 1726). *Economic Thought*, No. 2, pp. 84-98).

Нончев, А. (2015). Новата икономическа социология: теоретични достижения и съвременни предизвикателства. *Научни трудове на УНСС*, бр. 2, с. 19-

56. (Nonchev, A. (2015). New Economic Sociology: Theoretical Achievements and Contemporary Challenges. *The Scientific Papers of UNWE*, Issue 2, pp. 19-56).

Нуреев, Р. М. (2014). „Книга о скудости и богатстве“ И. Т. Посошкова как российский образец „государевой литературы“. *Журнал институциональных исследований*, Т. 6, No. 1, с. 13-29. (Nureev, R. M. (2014). “Book on Poverty and Wealth” by I. T. Pososhkov as the Russian Model of “Sovereign Literature”. *Journal of Insitutional Studies*, Vol. 6, No. 1, pp. 13-29).

Нуреев, Р. М. и Ю. В. Латов (ред.). (2015). *У истоков российской экономической мысли*. К 290-летию „Книги о скудости и богатстве“ И. Т. Посошкова. Монография. Москва: Финансовый университет. (Nureev, R. M. and Y. V. Latov (eds.). (2015). *At the origins of Russian economic thought*. By the 290th anniversary of the “Book of Poverty and Wealth” I. T. Pososhkov. The monograph. Moscow: Financial University).

Погодин, М. (1842). *Сочинения Ивана Посошкова. Ч. 1: Книга о скудости и богатстве*. В: Типографии Николая Степанова. Изданы на иждивении Московского Общества истории древностей российских Михаилом Погодиным, профессором русской истории. Москва.

Покидченко, М. Г. (2016). Иван Тихонович Посошков – самобытный российский камералист. *Историко-экономические исследования*, Т. 17, No. 1, с. 51-65. (Pokidchenko, M. G. (2016). I. T. Pososhkov – the original Russian Kameralist. *Journal of Economic History & History of Economics*, Vol. 17, No. 1, pp. 51-65).

Посошков, И. Т. (1951). *Книга о скудости и богатстве и другие сочинения*. Ред. и коммент. доктора исторических наук проф. Б. Б. Кафенгауза. Москва: Изд. Академии наук СССР.

Саргина, Л. В. (2014). Актуализация экономических воззрений И. Т. Посошкова в современных условиях. *Вестник Российского государственного торгово-экономического университета*, No. 6, с. 107-115. (Sargina, L. V. (2014). Updating Economic Views of Pososhkov I. T. in Modern Conditions. *Vestnik Rossiyskogo gosudarstvennogo torгово-ekonomicheskogo universiteta*, No. 6, pp. 107-115).

Сухина, Л. В. (2016). Новая Россия – старые проблемы (к 290-летию книги И. Т. Посошкова „О скудости и богатстве“). *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*, No. 4, с. 436-441. (Sukhina, L. V. (2016). New Russia – old problems (to the 290th anniversary of I. T. Pososhkov „On Poverty and Wealth“). *International journal of applied and fundamental research*, No. 4, pp. 436-441).

Сычев, В. В. (2020). Имплементация принципов камерализма в российскую систему управления в период петровских реформ первой четверти XVIII столетия. *Современные технологии управления*, No. 2 (92). (Sychev, V. V. (2020). Implementation of the principles of cameralism in the Russian system of government during the Peter the Great reforms of the first quarter of the XVIII century. *Modern Management Technology*, No. 2 (92)], <https://sovman.ru/article/9223/>

Шумпетер, Й. (2004). *История экономического анализа*, Т. 1, Санкт-Петербург. (Schumpeter, J. (2004). *History of economic analysis*, Vol. 1, St. Petersburg).

Юдина, Т. Н., Зотова, М. В., Козаченко, Б. Ф., Кочетков, А. Л., Кудряшова, В. В., Левина, Л. Ф., Писемский, В. А., Черкасов, М. М., Фигурновская, Н. К. (2004). *История экономических учений*. Часть 1: История русской экономической мысли. Электронный ресурс, Центр дистанционного образования МГУП, <http://www.hi-edu.ru/e-books/xbook241/01/part-002.htm>

Ядгаров, Я. С. (2014). Меркантилистские основания творческого наследия И. Т. Посошкова. *Вестник Финансового университета*, кн. 2, с. 124-133. (Yadgarov, Y. S. (2014). The Mercantilist basis of the intellectual legacy of Ivan Pososhkov. *Bulletin of the Financial University*, Issue 2, pp. 124-133).

O'Brien, B. (1955). Ivan Pososhkov: Russian Critic of Mercantilist Principles. *The American Slavic and East European Review*, Vol. 14, No. 4 (Dec.), pp. 503-511.

Pashkov, A. I. (2020). Chapter 12. The Spokesman of the Merchant Class I. T. Pososhkov and His Book on Poverty and Wealth. In: *A History of Economic Thought*. Berkeley: University of California Press, pp. 295-334.

Roll, E. (1973). *A History of Economic Thought*. Fourth Edition revised and enlarged. London & Boston: Faber & Faber LTD.

Tanaka, M. (1966). The Controversies concerning Russian Capitalism. An Analysis of the Views of Plekhanov and Lenin. *The Kyoto University Economic review*, Vol. 34, No. 2, pp. 21-55.

26.08.2021 г.

Проф. д-р Хенрик Егберт*, проф. д-р Теодор Седларски**,
гл. ас. д-р Александър Б. Тодоров***

ОСНОВИ НА СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИКА: ХАЙНРИХ ФОН ЩАКЕЛБЕРГ ЗА ПРОБЛЕМИТЕ НА ПАЗАРНАТА СТРУКТУРА

Хайнрих фон Щакелберг е автор на няколко основополагащи концепции в икономическата теория. Най-известни са приносите му в областта на анализа на пазарната структура. От 30-те години на XX век насам неговата теория за нестабилността на пазарите е крайъгълен камък на теоретичната икономическа наука. Когато фирмите вземат зависими и независими решения в условията на олигополистична пазарна структура, резултатът рядко е стабилно равновесие. Фирми, определяни като водачи по Щакелберг и последователи по Щакелберг, могат да бъдат намерени на множество пазари в действителността. Пълният потенциал на приносите на Щакелберг обаче започва да се изяснява едва с утвърждаването на теорията на игрите и на линейното програмиране. В теорията на цените и на монопола немският учен развива основни принципи, които залягат в съвременните икономически учебници. Студентите по икономика и стопанско управление изучават в първи курс тези теории вече повече от 80 години след създаването им. В статията са представени обобщено двете му главни творби, посветени на пазарните структури и на ценовата теория.¹

JEL: B21; B31; D43; D24; L13; L22

Ключови думи: Щакелберг; пазарна структура; олигопол; лидер; последовател; зависимо решение; независимо решение; теория на разходите; многопродуктова фирма

Хайнрих Фрайхер фон Щакелберг (1905-1946) е роден през революционната 1905 г. в Руската империя, с. Кудиново, Московска област.² Той е от арис-

* Университет за приложни науки Анхалт, Германия, henrik.egbert@hs-anhalt.de

** СУ „Св. Кл. Охридски“, Стопански факултет, катедра „Икономика“, sedlarski@feb.uni-sofia.bg

*** ИУ-Варна, катедра „Обща икономическа теория“, atodorov@ue-varna.bg

¹ Prof. Henrik Egbert, PhD, Prof. Teodor Sedlarski, PhD, Chief Assist. Prof. Aleksandar B. Todorov, PhD. FOUNDATIONS OF CONTEMPORARY ECONOMICS: HEINRICH VON STACKELBERG ON MARKET STRUCTURE. *Summary:* Heinrich von Stackelberg introduced several fundamental concepts to economic theory. His contributions to the analysis of market structure are the best-known ones. Since the 1930th his theory of the instability of markets is a cornerstone of theoretical economics. If firms make dependent and independent decisions in an oligopolistic market structure, the outcome is rarely a stable equilibrium. The concept of Stackelberg-leader and Stackelberg-follower is immanent in many real-world business situations. However, only after the emergence of game theory and linear programming the full potential of Stackelberg's contributions has become apparent. In cost theory and the theory of monopoly, he provided some of the basic principles that became part of economic textbooks. First-semester students of economics and business administration are studying these theories even 80 years after Stackelberg introduced them. In this comment, we refer to his two major works on market structures and cost theory. *Keywords:* Stackelberg; market structure; equilibrium; oligopoly; leader; follower; dependent decision; independent decision; cost theory; joint production.

² За биографична справка вж. Konow, 1994; Möller, 1948, pp. 27, 395-397; Niehans, 1992, pp. 189-191, Senn, 1996a; 2012, pp. 566-569.

тократично лутеранско семейство с германски корени, което по онова време пребивава в Естония. Неговата майка е аржентинка от испански произход, а баща му – индустриален предприемач. Щакелберг израства в аристократично-елитарна среда, която му позволява да се развие като полиглот. Семейството прекарва времето на Първата световна война в Крим, а след това за кратко се премества в Прибалтика. През 1918 г., след войната и победата на болшевиките в Русия, семейството емигрира първо в Горна Силезия, а след това през 1923 г. се установява в Кьолн, който по това време е все още окупирани от съюзническите войски.

През 1924 г. Щакелберг завършва гимназия в Кьолн и започва да следва икономика (*Volkswirtschaftslehre*) и математика в Кьолнския университет. През 1928 г. защитава докторат на тема „*Основи на чистата теория на разходите*“ (вж. Stackelberg, 1932) с научен ръководител Ервин фон Бекенрат. От 1928 г. е асистент в университета в Кьолн. По-нататъшното му развитие е силно повлияно от работата на Луиджи Аморозо, с когото се запознава през 1932 г. в Италия. Интелектуално въздействие върху Щакелберг оказват и други италиански учени, както и представители на виенската школа около Хаберлер, Хайек, Моргенщерн и др., с които се среща при посещение във Виена. С хабилитационния си труд „*Пазарни форми и равновесие*“ (Stackelberg, 1934; вж. също Stackelberg, 1933) Щакелберг се утвърждава като учен в областта на икономическата теория и веднага получава международно признание. След като прекарва още една година в Кьолнския университет, през 1935 г. той се премества в университета в Берлин – първоначално като доцент, а след това от 1937 г. и като (извънреден) професор. Там преподава до 1941 г. и заедно с Ерих Шнайдер започва издаването на сп. „*Архив за математически икономически и социални изследвания*“ (*Archiv für mathematische Wirtschafts- and Sozialforschung*). През 1941 г. е назначен за редовен професор в университета в Бон.

Повлиян от атмосферата в аристократичното си семейство, феодалните социални структури, произхода си от балтийските държави, а също и от опита на преживените многократни експулсации, още на 14-годишна възраст Щакелберг се включва в германски младежки националистически организации (Kopow, 1994; Niehans, 1992, p. 190). От 1931 г. той членува в Националсоциалистическата германска работническа партия (НСГРП), а година по-късно започва да работи като редактор на списания с крайно дясна ориентация. През 1933 г. се присъединява към общите структури на Шутцшафел (СС), но не и към добилите известност по-късно специални части на СС (срв. Senn, 2012, pp. 566-567). В университета в Берлин става говорител на националсоциалистическите преподаватели.

Според Мьолер, един от неговите ученици, след 1935 г. Щакелберг започва да бъде по-критичен към националсоциализма и да се дистанцира от него (Möller, 1948). Тъй като Щакелберг е убеден лутеран, може би поводът за това е отрицателното отношение на партията към църковния му брак (1936 г.) с графиня фон Каниц. Друга причина за нарастващата му дистанцираност е

разпускането на политическите организации (какъвто е случаят например с една от балтийските структури, в която той членува) и последвалото им насилствено въвличане (*глайхшалтунг*) в нацистката идеология. След 1936 г. Щакелберг многократно се опитва да напусне СС и НСГРП (Senn, 1996a; 2012), но тъй като става ясно, че това би застрашило семейството му, остава техен член. След 1936 г. той вече не се ангажира политически с НСГРП. Дружи с икономиста Йенс Йесен и с дипломата фон Хасел, участвали в офицерския пуч срещу Хитлер и екзекутирани по-късно през 1944 г. Въпреки членството си в НСГРП и СС Щакелберг не е антисемит. Например в разрез с правилника на Берлинския университет и с Нюрнбергските закони, които забраняват придобиването на докторски степени от евреи, той успява да придвижи защитата на своя докторант Арнолд Хорвиц в университета през 1937 г. (Horwitz, 1937).

По време на войната Щакелберг е принуден неколкократно да се присъедини към армията и да се включва във военни действия – най-вече като преводач от руски и като икономически съветник, но през 1943 г. поради заболяване е освободен от военна служба. През същата година той се среща с представители на фрайбургската школа, чиито изявени членове са Ервин фон Бекенрат, Валтер Ойкен и Франц Бьом (Niehans, 1992).³ През 1943 г. Щакелберг става гост-професор към Института за политически изследвания в Мадрид. Там работи върху цялостната си концепция за икономическата теория, публикувана в първоначален вариант през 1943 г. като „*Основи на теоретичната икономика*“ (Stackelberg, 1943). Малко по-късно – през 1946 г., той умира от рак на 40-годишна възраст.

Според Мьолер Щакелберг вижда икономическата теория като единна система, която включва всички школи на икономическата мисъл (Möller, 1948, p. 398). За него няма резки граници между отделните школи и затова не е изненадващо, че следва множество различни подходи, позовавайки се в работата си на Менгер, Джевънс, Бьом-Баверк, Виксел, Маршал, Валрас, Хикс и Курно (срв. със Седларски, 2015). Въз основа на идеята за една цялостна икономическа теория Щакелберг последователно разработва различни нейни елементи – теорията на разходите, теорията на пазара и теорията на цените, като има принос и към теорията на капиталовия пазар. Математиката и статистиката разглежда като основни описателни и аналитични инструменти в икономическата теория.

Основна аргументационна линия в теоретичните публикации на Щакелберг е *липсата на равновесие на пазарите* (Möller, 1948, p. 400). Той признава значението на конкуренцията за икономическите процеси, но смята, че свободното действие на пазарите невинаги води до ефективни равновесни състояния. С времето Щакелберг извървява пътя от защитник на контролираното от дър-

³ Фрайбургската школа разработва основите на икономическата преориентация на Германия след Втората световна война – начертава икономическия ред на ФРГ, основаван на социално пазарно стопанство (вж. Леонидов, 2000; Леонидов, Седларски, 2019, с. 211-340; Седларски, 2015, с. 156-159).

жавата стопанство – по примера на фашистка Италия (Stackelberg, 1934), до последователен привърженик на пазарната икономика и разгорещен критик на плановото стопанство (Stackelberg, 1943) (вж. Niehans, 1992). В последните си трудове той отрича предимствата на държавното планиране (вж. също Möller, 1948, p. 424; Senn, 1996a; Senn, 2012, p. 576), като след 1941 г. отстоява позиции, близки до тези на ордолиберализма и интензивно следи и коментира трудовете на Валтер Ойкен (Stackelberg, 1940).

Действителният мащаб на идеите на Щакелберг и значението на формулираните от него теории се разкриват едва след като развитията в областта на математиката и теорията на игрите правят възможен систематичния анализ на по-сложни взаимодействия в множество ситуации. Определени аналитични методи като линейното програмиране (Dantzig, 1955) и концепциите за едновременните и последователните игри, или равновесието на Наш (Nash, 1950), са разработени и започват да се прилагат в икономическата наука години по-късно (вж. Senn, 1996b).

В съвременното икономическо знание името на Щакелберг се свързва най-вече с теорията на пазара, на несъвършената конкуренция и в частност с теорията на динамичния олигопол (вж. Младенова, 2011, с. 88). Неговото влияние обаче е значително по-всеобхватно. В днешно време анализът на стратегическото поведение на икономическите субекти е от централно значение в почти всички сфери на икономическата наука, вкл. в стопанското управление, и е залегнал в сърцевината на икономическото образование. В този смисъл приносите на Щакелберг могат да бъдат определени като основополагащи както за теорията на фирмата, икономическата политика и теорията за стратегическата международна търговия, така и за маркетинга и мениджмънта. Аспекти на неговите теории намират приложение и в биологията, математиката и политическите науки (вж. Senn, 2012).

По-нататък са представени накратко основните приносни моменти в трудовете на Щакелберг – разгледани са елементи от неговата теория на разходите и производството, както и най-популярната му теория на олигополния пазар, и са очертани някои негови виждания относно теорията на лихвите и капиталовите пазари. В заключение е направен опит за цялостна оценка на приноса и значението на трудовете на Щакелберг за икономическата наука.

Теория на разходите и производството

Подходът на Щакелберг е микроикономически. Според него макроикономическите зависимости могат да бъдат обяснени с решенията, вземани на индивидуално равнище. Така анализът на индивидуалните решения е предпоставка за извеждането на взаимовръзки на по-високо, агрегирано ниво (Senn, 2012, p. 577). Със своята докторска дисертация „*Основи на чистата теория на разходите*“ (Stackelberg, 1932) Щакелберг успява да доразвие икономическата теория в тази насока. Подходът му към домакинството и фирмата не се

свежда единствено до максимизирането на доходите и съответно на печалбата. В анализа си той включва и други (немонетарни) променливи и цели, които са определящи за формирането на цените (Senn, 2012). Например тежестта на фирмата на отделния пазар зависи от нейната пазарна власт, а последната от своя страна определя възможностите за ценообразуване. Такъв е подходът на Щакелберг и по отношение на теорията на разходите (Möller, 1948, pp. 401-405; Stackelberg, 1932, pp. 15-20).

Щакелберг извежда икономическата си теория на разходите, базирайки се на някои концепции на Ойген Шмаленбах (Stackelberg, 1932). Използваната от Щакелберг функция на разходите отразява нарастващата и намаляващата възвръщаемост в производството. Изхождайки от концепциите за пределен продукт и пределен разход, той показва различните ситуации на намаляващи и нарастващи средни разходи в зависимост от поведението на пределните разходи. Щакелберг илюстрира как средните разходи достигат своя минимум в пресечната си точка с кривата на пределните разходи, което днес е неизменна част от всеки учебник по микроикономика (вж. фиг. 4. в Stackelberg, 1932, p. 29).

По-важният му принос към теорията на разходите обаче се състои в доказването на валидността на условието за оптималност в случая на фирма, която произвежда повече от една стока. От днешна гледна точка тази проблематика се разглежда в теорията на многопродуктовото производство (респ. ценообразуване). Намирането на *икономическия капацитет* на фирмата се осъществява традиционно за случая, в който тя произвежда *една* стока. Щакелберг обобщава това решение и за многопродуктовата фирма. Случаят, при който фирмата произвежда една стока, представлява частен случай. Извеждането на условието за минимум на разходите е общовалидно и приложимо, ако фирмата е многопродуктова. По този начин икономическата теория на разходите получава своята легитимация и в сферата на стопанското управление чрез показването на приложимостта ѝ за по-широк кръг от предприятия (Möller, 1948).

Монографията на Щакелберг от 1932 г. е новаторска и основополагаща, но за десетилетия остава незабелязана от икономическия мейнстрийм, който по онова време е фокусиран върху теорията на общото равновесие. Причина за това е и закъснелият превод на монографията на английски език (Stackelberg, 1932, 2014). Теорията на многопродуктовата фирма навлиза като централна тема в областта на индустриалната икономика едва през 70-те години на миналия век, а значението на Щакелберг в тази област дълго време остава пренебрегнато (Baumgärtner, 2001).

Неговият принос към теорията на многопродуктовата фирма може да се интерпретира и в контекста на трансферните цени. Тяхното използване се налага, когато фирмите от дадена икономическа група (концерн) закупуват полу-готова продукция от други фирми в рамките на групата. Щакелберг е един от първите, които адресират пряко тази проблематика (Stackelberg, 1932, pp. 53-60). В своя анализ той се опитва да установи онази цена, гарантираща макси-

мална печалба на фирма, която закупува полуготов продукт от друга фирма в границите на една и съща икономическа група (Niehans, 1992, p. 192).

Щакелберг има още един принос за теорията на фирмата. Той показва, че ако фирменото поведение следва принципа за максимизация на печалбата, може да се очаква „нормална“ реакция в предлагането на стоката и съответно – в търсенето на производствени фактори от страна на фирмата. Ако обаче търсенето на определен фактор зависи не само от неговата цена, но и от цените на други фактори, тогава тези косвени ценови ефекти биха могли да водят след себе си друга, различна от нормалната реакция на търсенето (Stackelberg, 1938a; вж. също Möller, 1948; Niehans, 1992, p. 197). Във връзка с това Щакелберг прави паралел с теорията на домакинството, където подобни „анормални“ реакции на индивидуалното търсене (при ординална полезност) са демонстрирани от Хикс (Allen & Hicks, 1934; Hicks, 1939).

Щакелберг доразвива модела на ценова дискриминация в рамките на теорията на монопола (Stackelberg, 1939a; вж. също Niehans, 1992, p. 198). Той изхожда от идеята за активния монополист, който сегментира пазара. Пример за това е предлагането на стока в две различни разновидности на качеството, за които монополистът изисква две различни цени и посредством това сегментиране успява да повиши своята печалба. В анализа си Щакелберг извежда и условието за максимизация на печалбата. Пределният приход от всеки пазарен сегмент трябва да отговаря на цената на следващия сегмент, а пределният приход от последния сегмент – на пределния разход (за цялостната продукция) (Stackelberg, 1939a, p. 6). Това условие и до днес намира място в някои учебници по микроикономика.

По отношение на търсенето Щакелберг допуска, че то не зависи единствено от цената на стоката, а се влияе и от редица „социални фактори“ („*soziale Ursachen*“). Като примери той посочва навиците, репутацията, рекламата и личните взаимоотношения („*Gewohnheit, Renommee, Reklame, persönliche Beziehungen*“ – Stackelberg, 1932, p. 18). Включването на подобни социални и социалнопсихологически аспекти е необичайно за главното направление на икономическата теория през 30-те години на миналия век. В друга своя публикация Щакелберг обръща специално внимание на още един аспект – заедно със ценовата си политика фирмата трябва да предприеме и действия, насочени към пласмента (Stackelberg, 1939b). Към такива мерки той причислява избора на качество на стоката и стимулирането на продажбите ѝ. От тази гледна точка Щакелберг разширява полето на фирмената политика в икономическата теория, позволявайки действия, излизащи извън рамките на традиционното ценообразуване. Това е една от причините неговият принос да бъде оценяван и в съвременния маркетинг. Идеята, че при фирменото ценообразуване са от значение не само производствените разходи, но и разходите по продажбите, е изразена за пръв път от Чембърлейн, но Щакелберг е първият, който ги внедрява във функцията на печалбата на фирмата (Stackelberg, 1939b; вж. също Niehans, 1992, p. 197).

Теория на олигополните пазари

Голямата депресия от 1929 г. до 1932 г. се превръща в катализатор за развитието на нововъведения в икономическата наука, породени от невъзможността да се опишат реално протичащите в стопанствата процеси с помощта на съществуващите до момента теории. Щакелберг става пряк свидетел на подобно развитие във Ваймарската република – както пазарните, така и демократичните политически устои на младата република са дълбоко разтърсени от кризата. Предвид това неговата теория за нестабилността на пазарите трябва да се разглежда именно на фона на тези исторически предизвикателства.

Както отбелязва Нийханс, реалните пазари се разминават все повече с модела на съвършена конкуренция (Niehans, 1992). Пазарните структури в стопанската реалност наподобяват по-скоро тези при олигопола и двустранния монопол. При тях пазарната власт прераста в значима променлива, влияеща върху стратегическите решения на фирмите. Възникващите в резултат от това неравновесия на пазарите изискват на свой ред действия от страна на държавата (Niehans, 1992, p. 196). Описаната ситуация е отправна точка за теоретичните търсения на Щакелберг (срв. с Krause, 1996; Möller, 1948; Senn, 2012).

Както моделът на съвършена конкуренция, при който равновесната цена е равна на пределните разходи, така и моделът на чистия монопол, при който монополната цена в равновесие зависи от предлаганото от монополиста количество, вече не са в състояние да опишат формирането на цените на реалните пазари. Полето, което се намира между тези две крайни състояния на пазарната структура, е по-интересно от гледна точка на икономическата теория и по-важно от перспективата на практическите икономически въпроси.

Независимо един от друг Джоан Робинсън, Едуард Чембърлейн и Хайнрих фон Щакелберг разработват теории, запълващи този вакуум. Днес идеите на Робинсън (Robinson, 1933) и Чембърлейн (Chamberlin, 1933) се смятат за основен градивен камък на теорията на монополистичната конкуренция и като такъв са неразривна част от всеки съвременен учебник по икономика, който разглежда различните пазарни форми (пазарни структури) (вж. Егберт, Седларски, 2020), а приносът на Щакелберг се отнася към теорията на олигополните пазари. Неговата монография „*Форми на пазара и равновесие*“ (Stackelberg, 1934) се отличава с много по-голяма математическа задълбоченост, отколкото трудовете на Робинсън и Чембърлейн. Въпреки че почти веднага тя получава отлични рецензии на английски език (Hicks, 1935; Kaldor, 1936; Leontief, 1936), първият ѝ превод от немски на английски е издаден едва през 2011 г. (за обзор на това издание вж. Etro, 2013), така че до този момент множество детайли от оригиналния анализ на Щакелберг остават недостъпни извън немскоезичната общност.

Също като Робинсън при анализа на пазарите с несъвършена конкуренция Щакелберг се опира на Маршал – пазари с няколко (обозрим брой) участ-

ници от страна на предлагането (или на търсенето). Щакелберг описва изключително подробно различните случаи на олигопол (Stackelberg, 1934; 2011, pp. 41-61). Тези форми обхващат както различните варианти на дуопол, така и олигополни пазари на хомогенни и хетерогенни стоки. Като илюстрация на своя анализ той избира варианта на дуопол с хомогенни стоки, който по-късно придобива широка популярност в учебната литература.

Стабилни цени на пазарите се формират само тогава, когато при свободно ценообразуване отделният продавач (или купувач) няма стимул да променя своето поведение. Една от основните тези на Щакелберг е, че на олигополните пазари формирането на стабилни равновесни цени е невъзможно. Нещо повече, на тези пазари не се наблюдава ясна тенденция към равновесие. На такава основа той установява съществуването на общовалидна за пазарната система *неравновесност* (*Gleichgewichtslosigkeit*) (Möller, 1948). Логиката на Щакелберг при обяснението на липсата на равновесие на пазарите е сполучливо обобщена от Коноу (Konow, 1994). В хода на процеса на пазарна концентрация фирмите *осъзнават*, че разполагат с пазарна власт, т.е. придобиват информацията, че пазарът не е конкурентен. Това прозрение ги кара да „изпробват“ силата на своята пазарна власт чрез различни комбинации от цени и количества и да направят изводи за оптималното си поведение. Така концентрацията на пазарите води до това, че фирмите придобиват информационни предимства, което им позволява по-гъвкаво напасване на цените и количествата. В резултат от постоянното изпробване, за да се набавя информацията относно най-печелившото възможно поведение, в крайна сметка се стига до невъзможност да се реализира нито едно равновесно състояние.

Общоприетата представа в икономическата теория през 30-те години на миналия век обаче е различна. Решението на Курно в случая с две фирми, които предлагат хомогенна стока, е смятано от икономистите за решение със стабилно равновесие. Всяка от фирмите предвижда предлаганото от другата количество и го взема под внимание при определянето на своето предлагане. Щакелберг обаче показва, че решението на Курно не предполага стабилно равновесие (вж. Niehans, 1992).

В своя анализ той прави две изходни допускания. Първо, всяка от фирмите максимизира своята печалба, вземайки под внимание очакванията си относно поведението на другата фирма. Второ, никоя от фирмите няма основание да променя тези очаквания (срв. с формулировката на Niehans, 1992, p. 194). Щакелберг не използва понятието „очаквания“, тъй като приема, че всяка от фирмите се държи така, сякаш знае решението на другата. Случаят на дуопол с две фирми (А и В) с хомогенен продукт, за който функцията на търсене е известна, Щакелберг аргументира по следния начин:

Всяка от фирмите – с оглед на нейното собствено решение, може да разглежда решението на другата фирма или като *зависимо*, или като *независимо*. С други думи, едната от фирмите приема цената или количеството на другата за дадени и на това основание взема своето (зависимо) решение (Etro, 2013;

Krelle, 2018; Oberender, Christl, 1996). Същевременно всяка от фирмите разпознава какъв тип е решението, което взема другата фирма. Ако А смята, че В взема независимо решение, тогава нейното собствено решение е обусловено от това на В. Обратно, ако А приеме, че В взема зависимо решение, тогава нейното решение е независимо и В е наясно с тази ситуация.

До равновесие може да не се стигне, ако А и В едновременно заемат две еднакви (зависими или независими) позиции. Възможните случаи са три. В първия и двете фирми вземат своите решения независимо една от друга – това е случаят, описан по-рано от Боули (Bowley, 1924). При втория случай и двете фирми вземат зависими решения – това е случаят на Курно (Cournot, 1838). При първата и при втората комбинация става дума за *симетричен дуопол*, тъй като двете фирми вземат еднородни решения. В третия възможен случай една от фирмите заема зависимата позиция, а другата – независимата. Това е случаят на *несиметричния дуопол*.

Щакелберг разглежда всички случаи като нестабилни решения. При симетричните решения двете фирми произвеждат като сума или твърде малко, или твърде голямо количество. Съответно и при двете са налице стимули за промяна на решението. В асиметричния дуопол пък всяка от фирмите се държи според очакваното и двете произвеждат различни количества. Според Щакелберг обаче и това решение е нестабилно, защото всяка от фирмите може да промени своята позиция. Единствено в случай че са налице съществени разлики в производствените и съответно в разходните функции на двете фирми, е възможно достигането на равновесно положение, при което едната от тях винаги ще е в зависимата, а другата – в независимата позиция (Stackelberg, 2011, р. 20).

Щакелберг допуска изрично, че двете фирми вземат своите решения едновременно, т.е. подходът му е статичен. При анализа на дуопол той използва понятията „*зависимо*“ и „*независимо решение*“, а не както е прието в съвременната литература (пазарен) „*лидер*“ и (пазарен) „*последовател*“. (Последните се използват от Леонтиев (Leontief, 1936) в неговия отзив за монографията на Щакелберг (1934), който въвежда съответно английските „*leader*“ и „*follower*“.) Тези понятия предполагат една по-различна ситуация – такава с последователност в решенията. Едната от фирмите *вижда* решението, което другата вече е направила, и след това на тази основа взема своето решение (вж. също Kopow, 1994).

В изложението на своята аргументация Щакелберг използва иновативен математически обоснован подход. Към решението на проблема с взаимозависимите решения той подхожда с помощта на графики. Стъпвайки на вече познатите криви на безразличието от теорията на полезността така, както са използвани от Еджуърт, Щакелберг въвежда т.нар. *изопрофитни криви* (*Isogewinnkurven*). За тяхното графично представяне той използва диаграма с производствените количества на двете фирми (q_A и q_B). Всяка от изопрофитните криви показва определено постоянно ниво на печалба, получено при различни комбинации от

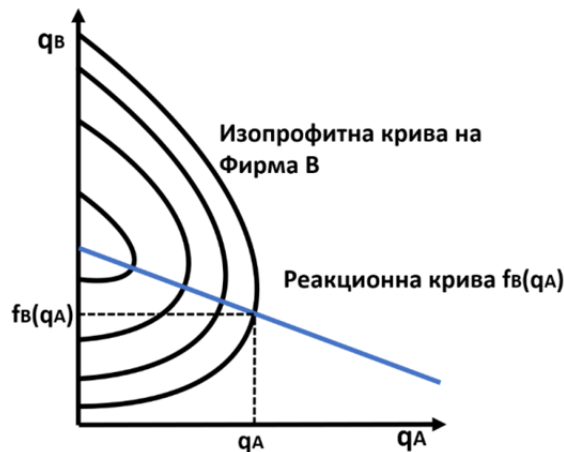
количествата на двете фирми А и В (за извеждане на кривите вж. Stackelberg, 1934; Scherer, 1996). Геометричното място на оптималните количества в зависимост от количеството на другата фирма Щакелберг описва като *реакционна крива* (*Reaktionskurve*). Съответните реакционни функции φ могат да се представят по следния начин:

$$q_A = \varphi_A(q_B) \quad \text{и} \quad q_B = \varphi_B(q_A).$$

За различните по размер нива на печалба се получават успоредно изместени изопрофитни криви, известни още като *криви на безразличието на Щакелберг*. Щакелберг представя множество различни случаи, които използва за построяването на изопрофитните криви и на съответните реакционни функции⁴. Фиг. 1 илюстрира примерно решение относно количествата. Изобразени са различни изопрофитни криви за фирма В. Съответната реакционна крива се получава като линия, която свързва точки, лежащи едновременно върху изопрофитните криви и съответната перпендикулярна допирателна права. Посочени са количествата на фирма В, ако фирма А взема независимото решение. Това е случаят в изобразената на графиката точка с координати $(q_A, f_B(q_A))$.

Фигура 1

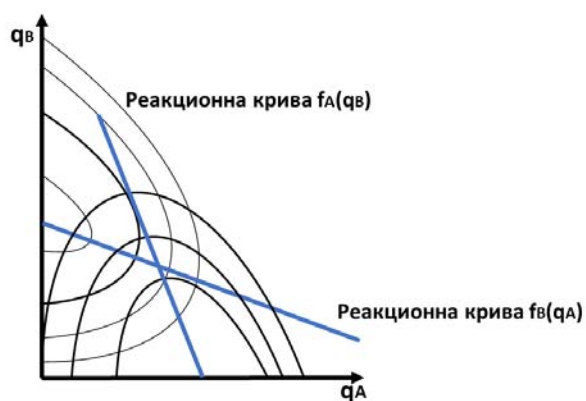
Изопрофитни криви и реакционна крива



Ако се изобразят изопрофитните криви и реакционните функции на двете фирми едновременно, се получава изобразената във фиг. 2 диаграма.

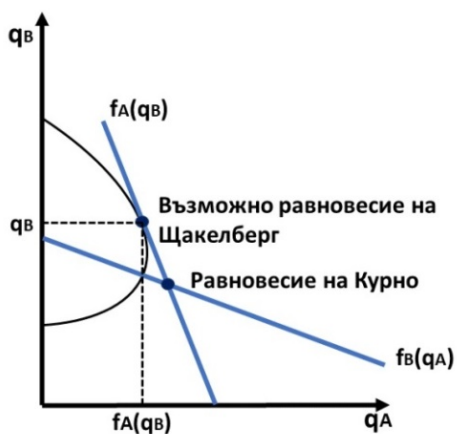
⁴ Изобразените тук фигури илюстрират случая, който се среща най-често в литературата.

Фигура 2
Изопрофитни и реакционни криви



Във фиг. 3 е илюстрирано оптималното решение. Ако всяка от фирмите взема под внимание решението на другата, се получава равновесието на Курно като пресечна точка на двете реакционни криви. В изображения случай фирма В взема независимото решение и избира количество, което е по-голямо от това при Курно. Фирма А взема зависимото решение и следвайки реакционната си крива, избира количество q_A при вече зададено количество q_B .

Фигура 3
Изопрофитни криви: Равновесие при Курно
и равновесие при Щакелберг



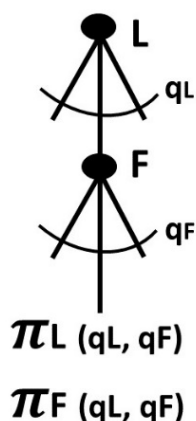
Източник на фиг. 1 - 3: Stackelberg, 1934, гл. 4. За фиг. 3 вж. също Stackelberg, 1938с, р. 125.

В съвременната икономическа теория анализиранията от Щакелберг ситуация се разглежда като динамична (двустъпкова) игра. Лидерът прави своя ход първи. При зададена функция на търсенето той подбира оптималното си количество в зависимост от *правилно предвиденото* количество на последователя. Последователят (нем. *Anpasser* – „напасващият се“) е втори на ход. Той „напасва“ своето оптимално количество спрямо *действително* избраното количество от лидера. Играта се състои от два периода (или две стъпки). Решението на подобен тип игри се осъществява посредством обратна индукция – подход, при който първо се решава проблемът на последователя във втория период, а след това този на лидера в първия период. Така лидерът може правилно да предвиди всички възможни отговори на последователя и да избере най-доброто за себе си (от гледна точка на печалбата) количество.

В общ вид дървото на играта е илюстрирано във фиг. 4. Върхът L обозначава началната позиция (тази на лидера), а възелът F – позицията на последователя. Двамата избират оптималните количества q_L и q_F , които им гарантират максимални печалби – π_L и π_F .

Фигура 4

Дърво на играта в модела на Щакелберг



При представянето на ситуацията като динамична игра обикновено се акцентира върху предимството на играча, който е първи на ход и така може пръв да определи своето количество (в някои варианти на играта цената или количеството). В други модификации на играта може да се покаже и обратното – предимство на втория.

Разработеният от Щакелберг модел на асиметрични решения в дуопол (вж. също Stigler, 1940), въведеното на основата на идеите му разграничение между лидер и последовател, както и предложената от него морфологична схема на пазарните структури според пазарните участници от страна на търсенето

и от страна на предлагането, са съществена част от съвременната теория на несъвършените пазари и в частност на олигополните пазари. Идеята за лидер и последовател е възприета и в модела на монополистична конкуренция на Робинсън и Чембърлейн (Stackelberg, 1938c) с възможността за въвеждането на продуктови иновации и реализирането на временни монополни печалби. Моделът е в съзвучие също и с идеята на Шумпетер за иновативния предприемач и свързаните с него пазарни неравновесия. Концепцията намира множество приложения в стопанското управление (лидерство в количествата, цените, иновациите, маркетинга, технологиите и др.) и в други социални науки, дори в биологията. От съвременна гледна точка съществуват необозрим брой променливи и ситуации, които биха могли да бъдат съответно внедрени и описани с помощта на този клас модели. Щакелберг не се оказва прав единствено по отношение на решението на Курно – днес се приема, че то е със стабилно равновесие на Наш-Курно.

Теория на капитала и лихвата

Щакелберг има принос и в развитието на теорията на капитала и лихвата (вж. Krelle, 2018; Möller, 1948). В анализа си той приема като отправна точка австрийската теория на капитала (*Austrian Capital Theory*), която обяснява причините за съществуването на лихвите и икономическите им ефекти, като се отнася критично към неокласическите допускания относно дадените стабилни предпочитания и статичните производствени функции, както и към пренебрегването на фактора „време“. Бьом-Баверк, смятан за основател на тази теория, твърди, че индивидите имат времеви предпочитания относно потреблението и че производството се реализира чрез „обиколни пътища“ (*Produktionsumwege*) на труда – дългосрочните инвестиции са необходима предпоставка за производството на сложни продукти, а размерът на инвестициите влияе положително върху производителността (вж. Böhm-Bawerk, 1884). С цел измерването на производителността на ангажирания капитал Бьом-Баверк разработва концепцията за производствените периоди.

В началото Щакелберг стъпва на работата на Алън и Хикс (Allen, Hicks, 1934) и търси отговор на въпроса защо домакинствата спестяват (Stackelberg, 1938b). В това отношение от значение са размерът на дохода и очакваните нива на лихвите при съответното ниво на несигурност. В процеса на времево оптимизиране дадени предпочитания водят до потребителски разходи, които се финансират от спестени или заемни средства, както по-рано е постулирал Фишер (Fisher, 1930; срв. с Егберт, Седларски, 2017). В съответствие с австрийската теория на капитала и на основата на критиката на Виксел към Бьом-Баверк (Wicksell, 1898) Щакелберг също стига до извода, че времевата структура на производството има значение (Stackelberg, 1938b). Днешните инвестиции в производството се изплащат едва след известно забавяне във времето. Колкото по-сложна е производствената структура или производственият процес, толкова

по-отдалечена във времето е възвръщаемостта. За стопанство в стационарно състояние Щакелберг (Stackelberg, 1941a) извежда „среден производствен период“, който зависи от лихвения процент, заплатите и производственото равнище (вж. Krelle, 2018; Niehans, 1992, p. 201), а в друга статия от същия период прави опит да преформулира модела за динамичното стопанство (Stackelberg, 1941b).

Щакелберг е критичен към работата на Кейнс. В анализа си на кейнсианското търсене на пари и теория на лихвата той стига до заключението, че не става дума за нова теория, посочвайки, че тези концепции се съдържат вече в трудовете на Бьом-Баверк. Изменението в лихвения процент предизвиква изменение в относителните цени между краткосрочни капиталовложения с висока ликвидност и дългосрочни вложения с ниска ликвидност (Stackelberg, 1947).

Въпреки че приносите на Щакелберг за теорията на капитала не са основополагащи в същата степен като работа му върху пазарните форми, той има съществено влияние върху съвременната австрийска теория на капитала. Приносът му може да се разглежда като ранен подход към т.нар. нова теория на растежа.

Място в историята на икономическата мисъл

Дори след повече от 90 години трудовете на Щакелберг все още имат значимо влияние върху стандартната икономическа теория. На първо място, трябва да се изтъкне тяхната роля за развитието на икономическата наука в Германия. Със своите публикации Щакелберг успява да приобщи откъснатата към този момент немска стопанска наука към международния, най-вече англосаксонския мейнстрийм (Niehans, 1992). До 1860 г. съществен тласък в тази посока дават германските икономисти Фридрих Лист и Хайнрих фон Тюнен, но след тях центърът на значимата немскоезична икономическа литература се измества към Виена (Niehans, 1992, p. 189). Историческата школа, утвърдила се в Германия през периода 1885-1930 г., не намира своя път към модерната икономическа теория, която се развива по това време в САЩ, Великобритания, Италия и скандинавските страни. Подходът на историците остава чисто описателен, а привържениците му отричат приложението на формалните научни методи. В резултат от това следва пълната изолация на германската икономическа мисъл от международния контекст (Möller, 1948; Niehans, 1992; срв. със Седларски, 2015, с. 142-217).

С трудовете си Хайнрих фон Щакелберг и Ерих Шнайдер прекратяват немската научна изолация и показват пътя за излизане от безизходицата на историческата школа. Те приближават немскоезичната икономическа теория към англоезичното стандартно направление на неокласиката и систематичното приложение на маржиналния анализ. От решаващо значение за това са

двете монографии на Щакелберг „*Основи на чистата теория на разходите*“ (Stackelberg, 1932) и „*Форми на пазара и равновесие*“ (Stackelberg, 1934), в които той използва интензивно и последователно наличния математически апарат и го доразвива. За значимостта на неговата работа свидетелстват международните отзиви от видни икономисти като Хикс, Калдор, Ланге и Леонтиев. Сен отбелязва, че по онова време (30-те години на миналия век) много от водещите икономисти са владеели немски език, което е направило трудовете на Щакелберг по-достъпни (Senn, 1996b). Това обаче се променя през следващите десетилетия, поради което много от изводите в публикациите му достигат до професионалната общност с голямо закъснение.

Щакелберг връща германската икономическата теория в международния канон не само в областта на изследователската работа, но и в методиката на преподаването – той прибягва до математиката и статистиката не само като изследователски инструмент, а ги използва целенасочено в образователния процес със студенти още в първия им семестър (Möller, 1948, p. 416). Нещо повече, Щакелберг запознава студентите си с международната литература, като в своите курсове включва разработки на Калецки, Хикс, Тинберген, Виксел, Парето и др. Публикуваната през 1943 г. монография „*Основи на теоретичната икономика*“ е първият немски учебник, който отразява теориите на потреблението и производството на тяхното актуално международно равнище (Niehans, 1992; Krelle, 2018).

Щакелберг не се причислява към конкретна школа на икономическата мисъл. Той се опира на трудове от различни школи – немската историческа, австрийската и неокласическата (вж. Kopow, 1994), но все пак систематичното приложение на математическите методи и микроикономическата обосновка на решенията носят еднозначно белезите на неокласиката. Тъй като произведенията му са изключително многообразни и от огромно значение за стопанската политика, изследователи като Джеймс Коноу причисляват Щакелберг към най-значимите икономисти на предходното столетие (Kopow, 1994).

Основната критика към него от перспективата на икономическата теория на конкурентните пазари се състои в това, че първоначално той не отрича държавната намеса в икономиката, а напротив, в ранните си публикации дори призовава към определена форма на фашистки дирижирано стопанство. В по-късната си работа Щакелберг обаче отхвърля това виждане и се превръща в защитник на пазарната икономика и явен критик на плановото стопанство.

Въпреки краткия му живот приносите на Щакелберг в икономическата теория са многобройни и са част от съвременните ѝ основи (вж. Senn, 1996b). Това важи както за микроикономическата теория на разходите, така и за систематичното представяне на формите на пазара и математическия анализ на симетричния и асиметричния дуопол. Що се отнася до развитието на теорията на игрите, чиято основа е поставена от фон Нойман и Моргенщерн през 1944 г., Щакелберг трябва да се разглежда като неин предшественик (Oberender, Christl, 1996).

Използвана литература:

- Егберт, Х.; Седларски, Т. (2017). Основи на съвременната икономика: Ървин Фишер и теория на времевия. *Икономическа мисъл*, No. 1, с. 132-146.
- Егберт, Х.; Седларски, Т. (2020). Основи на съвременната икономика: Джоан Робинсън и лявото кейнсианство – Марксово влияние, но не и марксизъм. *Икономическа мисъл*, No. 6, с. 66-74.
- Леонидов, А. (2000). *Ордолиберализъм, социално пазарно стопанство, трансформация*. С.: Изд. „ЛИК“.
- Леонидов, А., Седларски, Т. (2019). *Икономически теории. Антология. Т. 3*. С.: УИ „Св. Климент Охридски“.
- Младенова, З. (2011). *Неокласическата теория в края на ХХ – началото на ХХI век (постижения, проблеми, перспективи). Част първа*. Варна: Издателска къща СТЕНО.
- Седларски, Т. (2015). *Икономически теории (История на икономическата мисъл)*. С.: УИ „Св. Климент Охридски“.
- Allan, R. G. D., Hicks, J. R. (1934). A reconsideration of the Theory of Value. Part I and Part II. *Economica* 1(1), pp. 52-76 and *Economica*, 1(2), pp. 196-219.
- Baumgärtner, S. (2001). Heinrich von Stackelberg on joint production. *European Journal of the History of Economic Thought*, 8(4), pp. 509-525.
- Bowley, A. L. (1924). *Mathematical Groundwork of Economics*. Oxford: Clarendon Press.
- Chamberlin, E. H. (1933). *The Theory of Monopolistic Competition*. Cambridge: Harvard University Press.
- Cournot, A. (1838). *Recherches sur les principes mathématiques de la théorie des richesses*. Paris: Hachette.
- Dantzig, G. B. (1955). Linear programming under uncertainty. *Management Science* 1(3-4), pp. 197-281.
- Etro, F. (2013). Stackelberg, Heinrich von: Market Structure and Equilibrium. *Journal of Economics*, 109, pp. 89-92.
- Fisher, I. (1930). *The Theory of Interest*. New York: Macmillan.
- Hicks, J. R. (1939). *Value and Capital*. Oxford: Clarendon Press.
- Hicks, J. R. (1935). Marktform und Gleichgewicht. *Economic Journal*, 45(2), pp. 334-346.
- Horwitz, A. (1937). *Preistheorie und Preiseingriff*. Berlin: Scholem.
- Kaldor, N. (1936). Marktform und Gleichgewicht. *Economica*, 3(10), pp. 227-230.
- Konow, J. (1994). The political economy of Heinrich von Stackelberg. *Economic Inquiry*, 32(1), pp. 146-165.
- Krause, G. (1996). Comments on Frederic M. Scherer's Heinrich von Stackelberg's Marktform und Gleichgewicht. *Journal of Economic Studies* 23(5/6), pp. 71-78.

Krelle, W. (2018). Stackelberg, Heinrich von (1905-1946). In: *The New Palgrave Dictionary of Economics* (3rd ed.). London: Palgrave Macmillan, pp.12920-12922.

Lange, O. (1935). Marktform und Gleichgewicht. *Weltwirtschaftliches Archiv* 42(10), pp. 104-106.

Leontief, W. (1936). Stackelberg on monopolistic competition. *Journal of Political Economy*, 44(4), pp. 554-559.

Möller, H. (1948). Heinrich von Stackelberg und sein Beitrag für die Wirtschaftswissenschaften. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 105(3), pp. 395-428.

Nash, J. F. (1950). Equilibrium points in n-person games. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 36(1), pp. 48-49.

Niehans, J. (1992). Heinrich von Stackelberg: Relinking German economics to the mainstream. *Journal of the History of Economic Thought*, 14(2), pp. 189-208.

Oberender, P., Christl, C. (1996). Heinrich von Stackelberg: Nur ein Pionier der Peistheorie? *Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik*, 215(3), pp. 363-376.

Robinson, J. V. (1933). *The Economics of Imperfect Competition*. London: Macmillan.

Scherer, F. M. (1996). Heinrich von Stackelberg's Marktform und Gleichgewicht. *Journal of Economic Studies*, 23(5/6), pp. 58-70.

Senn, P. R. (2012). The scientific contributions of Heinrich von Stackelberg. In: Backhaus, J. G. (ed.). *Handbook of the History of Economic Thought*. New York: Springer, pp. 565-579.

Senn, P. R. (1996a). A short sketch of Stackelberg's career. *Journal of Economic Studies*, 23(5/6), pp. 9-14.

Senn, P. R. (1996b). Heinrich von Stackelberg in the history of economic ideas. *Journal of Economic Studies*, 23(5/6), pp. 15-39.

Stigler, G. (1940). Notes on the theory of duopoly. *Journal of Political Economy*, 48(1940), pp. 521-541.

von Böhm-Bawerk, E. (1884). *Kapital und Kapitalzins*. Innsbruck: Wagner.

von Neumann, J., Morgenstern, O. (1944). *Theory of Games and Economic Behaviour*. Princeton: Princeton University Press.

von Stackelberg, H. (2014). *Foundations of a Pure Cost Theory*. Berlin: Springer [translation of 1932].

von Stackelberg, H. (2011). *Market Structure and Equilibrium*. Heidelberg: Springer [translation of 1934].

von Stackelberg, H. (2009). *Grundlagen einer reinen Kostentheorie*. Berlin: Springer [reprint of 1932].

von Stackelberg, H. (1952). *The Theory of the Market Economy*. New York: Oxford University Press [translation of 1943].

von Stackelberg, H. (1947). Zins und Liquidität: Eine Auseinandersetzung mit Keynes. *Swiss Journal of Economics and Statistics*, 83(5), pp. 311-323.

- von Stackelberg, H. (1943). *Grundzüge der theoretischen Volkswirtschaftslehre*. Stuttgart: Kohlhammer.
- von Stackelberg, H. (1941a). Kapital und Zins in der stationären Volkswirtschaft. *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 10(1), pp. 25-61.
- von Stackelberg, H. (1941b). Elemente einer dynamischen Theorie des Kapitals (Ein Versuch). *Archiv für mathematische Wirtschafts- und Sozialforschung*, 7(1), pp. 8-29; 7(2), pp. 70-93.
- von Stackelberg, H. (1940). Die Grundlagen der Nationalökonomie. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 51, pp. 245-286.
- von Stackelberg, H. (1939a). Preisdiskrimination bei willkürlicher Teilung des Marktes. *Archiv für mathematische Wirtschafts- und Sozialforschung*, 5(1), pp. 1-11.
- von Stackelberg, H. (1939b). Theorie der Vertriebspolitik und der Qualitätsvariation. *Schmollers Jahrbuch* 63(1), pp. 43-85.
- von Stackelberg, H. (1938a). Angebot und Nachfrage in der Produktionswirtschaft. *Archiv für mathematische Wirtschafts- und Sozialforschung*, 4(2), pp. 73-99.
- von Stackelberg, H. (1938b). Beitrag zur Theorie des individuellen Sparens. *Zeitschrift für Nationalökonomie*, 9(2), pp. 167-200.
- von Stackelberg, H. (1938c). Probleme der unvollkommenen Konkurrenz. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 48, pp. 95-141.
- von Stackelberg, H. (1934). *Marktform und Gleichgewicht*. Wien: Springer.
- von Stackelberg, H. (1933). Sulla teoria del duopolio e del polipolio. *Rivista Italiana di Statistica, Economia e Finanza*, 5(2), pp. 275-289.
- von Stackelberg, H. (1932). *Grundlagen einer reinen Kostentheorie*. Wien: Springer (reprinted 2009, Berlin: Springer).
- Wicksell, K. (1898). *Geldzins und Güterpreise*. Jena: Fischer.

5.05.2021 г.

БИЗНЕС КОМБИНАЦИИ И МЕЖДУНАРОДЕН БИЗНЕС

Въпросите за сливанията и придобиванията в международния бизнес са обект на различни области на научното познание, но в българското научно пространство има сравнително малко публикации по тях. На този фон интерес представлява книгата на проф. д.ик.н. Данаил Данаилов¹, в която той доразвива трайно присъстващата в изследователския и преподавателския му портфейл тема за бизнес комбинациите в контекста на глобализацията, дигитализацията и пандемията от COVID-19.

Кое определя релефността на това издание? Внимателният прочит позволява да се открият няколко изследователски линии.

Авторът споделя свои *виждания за теоретичните аспекти на бизнес комбинациите основно в трета глава*. В тази част той проследява теории с различна приложимост при сливанията и придобиванията, вкл. теорията за ефекта на синергията и теорията на пазарната сила. Проф. Данаилов доразвива идеите за ефекта на синергията в дигитална среда, като ги допълва и с пазарни, данъчни и дигитални ефекти (гл. 3, т. 6). Анализът на данъчните ефекти от бизнес комбинациите, обсъждани по време на дискусиите за промени в данъчната система по време на Световния икономически форум в Давос през 2021 г. (които са обект и на срещата на финансовите министри на държавите от G-7 няколко месеца по-късно), илюстрира амбицията на автора да свърже бизнес комбинациите с най-новите моменти в световната икономика. В тази част проф. Данаилов обръща внимание на известната идея за дължимата грижа (*due diligence*) и на нейното значение за ефективния процес на бизнес комбинациите. Темата за рисковете е конкретизирана, като е представен един от моделите за тяхната оценка. Теоретичните постановки на създадената от изследователи от Харвард ска̀ла за оценяване на рисковете са приложени и по отношение на българската икономика. От такава гледна точка авторът коментира и Плана за възстановяване и устойчивост – коментар, изпреварващ официализирането му като част от системата на държавното управление.

Друга изследователска линия е свързана процесите на сливанията и придобиванията в банковия сектор. На фона на сбитото представяне на тенденциите в тази област през XX век проф. Данаилов споделя свои виждания за естеството на протичащите процеси и техния противоречив характер през XXI век. Акцент е поставен върху кризисни и следкризисни казуси в отделни страни от ЕС, в САЩ, Канада, както и в България. Авторът търси предпоставките за описаните процеси в контекста на динамиката на световната икономика, като същевременно обръща внимание и на вижданията на световните лидери по тези проблеми. Уловени са и тенденциите, в т.ч. и в българската икономика, преди и по време на пандемията от COVID-19. Академично, но и емоционално е оценен казусът ББР. Проследени са и сливания и придобивания в небанкови финансови институции в страната. Темата не е нова за изследователския портфейл на проф. Данаилов. Новото е интересът

¹ Данаилов, Д. (2021). *Бизнес комбинациите: международните сливания, придобивания, поглъщания и консолидация: поуки от миналото, предизвикателствата за практиката, прогнози за бъдещето (вчера, днес и утре)*. С.: ИК-УНСС, 307 с.

му към бизнес комбинациите и дигитализацията, както и адаптирането на формулата на синергичните ефекти от тези комбинации в банковия сектор. Приложението на теорията за пазарните ефекти е разгледано на примера на мегасливанията в сектора в различни страни.

Силна страна на публикацията е представянето и анализирането на бизнес комбинации, които са водещи в различни отрасли на реалната икономика. България е във фокуса на автора не само по отношение на самите бизнес комбинации, но и на тяхното място и отражение върху българската икономика в условията на пандемията от COVID-19. Внимание заслужава критичният анализ на силните и слабите страни на сливанията и придобиванията в националното стопанство, извършен с помощта на матрицата на Бостънската консултантска група и скалата на рисковете, изработена от представители на Харвард. Интерес представлява и включването на прогнози на автора за рейтингите на българските компании.

Още в заглавието на книгата проф. Данаилов заявява своето намерение (отчасти коментирано в предшестващите редове) *да изследва темата за бизнес комбинациите в контекста и на макроикономиката*. Същевременно той представя и *свои прогнози за растежа на българската икономика*, като не само ги съпоставя с прогнози и сценарии на други институции, но и разглежда критично някои прогнози и политики в областта на доходите в България. Както беше посочено, авторът споделя и своя критичен прочит на Плана за възстановяване и развитие. Безспорно това е само част от макроикономическата проблематика в монографията на проф. Данаилов. Интересни са неговите виждания за икономиката на доверието, както и коментарите му относно известния Манифест от Давос за капитализма и заинтересуваните лица. Макроикономическото направление е не само фон на анализа на бизнес комбинациите, но е в органично взаимодействие с него.

Богатият опит на проф. Данаилов в областта на висшето образование (дългогодишен ректор, заместник-председател на Националната агенция за оценяване и акредитация) е вплетен в една интересна, нестандартна линия *на тази публикация, свързана с приложението на ефекта от синергия в областта на висшето образование – комбинацията от редовно, задочно и дистанционно обучение*. Изводите за сериозни различия от синергичния ефект от тази комбинация са диференцирани спрямо водещи и нововъзникнали университети.

Коментарите ми за тази книга биха били непълни, ако не отбележа силното авторово присъствие и под формата на критики и препоръки към политици и стопански ръководители. Авторитетният изследовател умело и балансирано между академичното и емоционалното защитава своите позиции и резултати.

В заключение мога да обобщя, че тази публикация е доказателство както за дългогодишния творчески труд на проф. д.ик.н. Данаил Данаилов, така и за актуалността на изследваната от него тематика в областта на световната и националната икономика

Проф. д.ик.н. Бистра Боева