БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ
ИНСТИТУТ ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ

BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES
ECONOMIC RESEARCH INSTITUTE

ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ И ПОЛИТИКИ
РЕАЛНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВИ

МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ

посветена на 70-годишнината
на Института за икономически изследвания при БАН
21–22 ноември 2019, София



Издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“

ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ И ПОЛИТИКИ
реалности и перспективи

МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ

посветена на 70-годишнината
на Института за икономически изследвания
при БАН

21–22 ноември 2019, София

BULGARIAN ACADEMY OF SCIENCES

Economic Research Institute

ECONOMIC DEVELOPMENT AND POLICIES
realities and prospects

INTERNATIONAL SCIENTIFIC CONFERENCE

Dedicated to the 70th Anniversary
of the Economic Research Institute at BAS

21–22 November 2019, Sofia

Sofia ● 2020
Prof. Marin Drinov Publishing House
of Bulgarian Academy of Sciences

БЪЛГАРСКА АКАДЕМИЯ НА НАУКИТЕ

Институт за икономически изследвания

ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ И ПОЛИТИКИ
реалности и перспективи

МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ

посветена на 70-годишнината
на Института за икономически изследвания
при БАН

21–22 ноември 2019, София

София • 2020

Издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“

Сборник статии от Международната научна конференция „Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи“ 2019, посветена на 70-годишнината на Института за икономически изследвания при БАН

Collection of articles from the International scientific conference „Economic development and policies – realities and prospects“ 2019, dedicated to the 70th Anniversary of the Economic Research Institute at BAS

Международен научен съвет / International Scientific Council

Проф. д-р Александър Тасев (ИИИ – БАН) / Prof. Alexander Tassev (ERI – BAS)
Проф. д-р Митко Димитров (ИИИ – БАН) / Prof. Mitko Dimitrov (ERI – BAS)
Проф. д-р Татяна Хубенова-Делисивкова (ИИИ – БАН, председател на Съюза на икономистите в България) / Prof. Tatiana Houbenova-Delissivkova (ERI – BAS, Chairman of Union of Economists in Bulgaria)
Проф. д-р Зоя Младенова (ИУ – Варна) / Prof. Zoya Mladenova (Economic University – Varna)
Проф. д-р Маргарита Атанасова (УНСС) / Prof. Margarita Atanassova (UNWE, Sofia)
Проф. д-р Юлияна Благоева-Яркова (Тракийски университет – Стара Загора) / Prof. Juliana Blagoeva-Yarkova (Trakia University – Stara Zagora)
Academician Prof. Taki Fiti (Macedonian Academy of Sciences and Arts)
Academician Prof. Ljupco Kocarev (Macedonian Academy of Sciences and Arts)
Academician Prof. Mirjana Markovic (Institute of Economic Sciences, Serbia)
Prof. Xavier Richet (Université Sorbonne Nouvelle, France)
Prof. Catalin Ghinararu (National Research Institute of Labour and Social Protection, Romania)
Prof. Mustafa Özer (Anadolu University, Turkey)

Съставители / Compilers

Проф. д-р Ирена Зарева / Prof. Irena Zareva
Проф. д-р Алла Кирова / Prof. Alla Kirova

Съдържанието и вижданията, представени в статиите, са отговорност единствено на авторите.

The content and views presented in the articles are the sole responsibility of the authors.

© Институт за икономически изследвания при БАН, 2020
© София Любомирова Попйорданова, художник на корицата, 2020
© Издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“, 2020

ISBN 978-619-245-039-7

СЪДЪРЖАНИЕ / CONTENTS

ПРЕДГОВОР / FOREWORD / 11

ПЛЕНАРЕН ДОКЛАД / KEYNOTE SPEECH

Виктор Йоцов, Победа Луканова, Григор Сарийски, Недялко Несторов – *Макроикономически параметри на развитието на българската икономика*
Victor Yotzov, Pobeda Loukanova, Grigor Sariiski, Nedialko Nestorov – *Macroeconomic parameters of the development of the Bulgarian economy* / **15**

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ / MACROECONOMIC DIMENSIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Васил Тодоров – *Изследователска програма „Класическа линия в съвременната икономическа теория“*
Vassil Todorov – *Research programme "Classical trend in modern economic theory"* / **43**

Дянко Минчев – *Изводи от едно методологическо изследване*
Dyanko Minchev – *Conclusions from a methodological study* / **54**

Мая Цоклинова – *Хетеродоксален поглед към пазарната недостатъчност и устойчивото развитие*
Maya Tsoklinova – *A heterodox view of market failure and sustainable development* / **60**

Росица Чобанова – *Необходимост от нова парадигма за икономическо развитие*
Rossitsa Chobanova – *The need of a new paradigm for economic development* / **69**

Taki Fiti, Tatjana Drangovska – *Fiscal policy and economic development* / **76**

Гарабед Минасян – *Неикономически ограничители на икономическия растеж*
Garabed Minassian – *Noneconomic constraints of economic growth* / **88**

Димитър Златинов – *Ефективност и ефикасност на макроикономическата политика в условията на паричния съвет в България*
Dimitar Zlatinov – *Efficiency and effectiveness of macroeconomic policy in Bulgaria under currency board arrangements* / **99**

Цветомир Цветков – *Стабилизационна политика на малка отворена икономика в условията на паричен съвет по примера на България*
Tsvetomir Tsvetkov – *Stabilization policy of a small open economy in the conditions of a currency board following the example of Bulgaria* / **109**

Йосиф Аврамов – *Необходимост от данъчна реформа в материално-правните ни данъчни закони с оглед повишаването на размера на чуждестранните инвестиции в Република България*
Yosif Avramov – *Necessity for tax reform in Bulgarian material-judicial tax laws with a view to increase the size of the foreign investments in the Republic of Bulgaria* / **117**

Константин Колев – *Анализ на брутната добавена стойност по икономически дейности в България и ЕС-28*
Konstantin Kolev – *Analysis of gross added value by economic activities in Bulgaria and EU-28* / **127**

Стефан Симеонов, Даниел Николаев, Теодор Тодоров – *Изследване на факторното влияние върху активността на Българска фондова борса*
Stefan Simeonov, Daniel Nikolaev, Teodor Todorov – *Study of the factors influence on the activity of the Bulgarian stock exchange* **/ 135**

Natalya Sheludko – *Global financial instability as the „new reality": factors, challenges and perspectives* **/ 145**

Силвия Кирова – *Променящата се роля на централните банки по отношение на финансовата стабилност – европейски измерения*
Silvia Kirova – *The evolving role of central banks for financial stability – European perspective* **/ 149**

Аглика Кънева – *Прогноза за изменението на печалбата след данъчно облагане на банките в България*
Aglika Kaneva – *Forecast of the change in the after-tax profit of banks in Bulgaria* **/ 158**

Yevhen Bublyk – *Changes in unconventional monetary policies in core countries and the consequences for emerging markets* **/ 162**

Svitlana Brus – *The changing investment landscape: trends for Ukrainian pension funds* **/ 172**

Sorin-Nicolae Curcă – *The global financial system in the context of digital technologies development* **/ 177**

George Cornel Dumitrescu – *The digital economy and society index in Romania and Bulgaria – a comparative analysis* **/ 185**

ИКОНОМИЧЕСКАТА И ФИНАНСОВАТА ИНТЕГРАЦИЯ В ЕС И БЪЛГАРИЯ. ВЪЗМОЖНОСТИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ОТ УЧАСТИЕТО В СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА / BULGARIA AND THE ECONOMIC AND FINANCIAL INTEGRATION IN THE EU. OPPORTUNITIES AND CHALLENGES OF PARTICIPATION IN THE GLOBAL ECONOMY

Емил Панушев – *Външнотърговските позиции на България в променящата се международна регламентация*
Emil Panusheff – *Bulgaria's foreign trade positions in the changing international regulations* **/ 197**

Даниела Бобева – *Макроикономически фактори за търговските дисбаланси на България*
Daniela Bobeva – *Macroeconomic factors for trade imbalances: the case of Bulgaria* **/ 207**

Александър Тасев, Недялко Несторов – *Високотехнологичният износ на България – състояние, тенденции и перспективи*
Alexander Tassev, Nedialko Nestorov – *Bulgaria's high-tech exports – status, trends and prospects* **/ 218**

Росица Рангелова, Григор Сарийски – *Експортна структура и сравнителни предимства на икономиката на България*
Rossitssa Rangelova, Grigor Sariiski – *Export structure and comparative advantages of the Bulgarian economy* **/ 222**

Ирена Николова – *Възможности и предизвикателства за експортноориентираните сектори на България в световната икономика*
Irena Nikolova – *Opportunities and challenges for Bulgarian export-oriented sectors in world economy* **/ 233**

Татяна Хубенова-Делисивкова – *Пазарът на ДЦК на ЕС и участието на България: проблеми и перспективи в контекста на подготовката за ИПС*
Tatiana Hubenova-Delisivkova – *The EU sovereign bonds market and the participation of Bulgaria: problems and prospects in the context of the preparation for the EMU* **/ 241**

Елена Спасова – *Конкурентни позиции на Европейския съюз в международната търговия*
Elena Spasova – *Competitive positions of the European Union in global trade* **/ 251**

Desislava Dimitrova – *Cultural values and economic convergence in EU: a new dividing line* / **263**

Katerina Anufriiewa, Yuliia Shapoval – *Fintech as a driver for financial inclusion* / **273**

Mustafa Özer, Aymar Berenger Ismael Nana – *A panel vector error correction model (VECM) analysis of the relations among the selected macroeconomic variables of WAEMU countries* / **279**

Искра Христова-Балканска – *Икономиките от Централна и Югоизточна Европа и Китай: конкуренция и сътрудничество?*
Iskra Christova-Balkanska – *Central and South-Eastern European economies and China: competition and cooperation?* / **293**

Теодора Пенева – *Китайските инвестиции в Европа – стратегическа рамка и реалност*
Teodora Peneva – *Chinese investments in Europe – strategic framework and reality* / **303**

Антон Костадинов – *Ребалансиране на търговския стокообмен на САЩ и Китай в резултат на търговската война*
Anton Kostadinov – *US – China trade in goods rebalanced as a result of trade war* / **316**

Iulia Monica Oehler-Sincai – *BRI potential impact on the economic development in the Indo-Pacific* / **323**

Iulia Monica Oehler-Sincai, Daniel Bulin – *EU trade and investment relations with Indo-Pacific countries. Contribution to regional projects and national reform programs* / **332**

Едуард Маринов – *Най-голямата зона за свободна търговия в света*
Eduard Marinov – *The largest free trade area in the world* / **341**

ПАЗАР НА ТРУДА И СОЦИАЛНИ ПОЛИТИКИ / LABOUR MARKET AND SOCIAL POLICIES

Искра Белева – *Регионална балансираност на пазара на труда в България – основни предизвикателства и възможни решения*
Iskra Beleva – *Regional balance of the labour market in Bulgaria – main challenges and possible decisions* / **355**

Победа Луканова – *Несъответствия в търсенето и предлагането на работна сила и тяхното регулиране*
Pobeda Loukanova – *Discrepances between labour supply and demand and their regulation* / **366**

Маргарита Атанасова – *Развитие на уменията на заети в предприятията в България като член на Европейския съюз*
Margarita Atanassova – *Skills development of the employed in the enterprises in Bulgaria as a member of the European Union* / **380**

Monica-Florica Dutcaş – *On a set of indicators regarding a sustainable labour market* / **389**

Gabriela-Mariana Ionescu – *Job security and the labour market functioning* / **400**

Mirjana Radović-Marković, Tatjana Vujović – *Supporting women and marginalized groups for starting business and employment through education: an evidence of Serbia and Montenegro* / **410**

Алла Кирова – *Оценка на джендър баланса в заетостта в сферата на научните изследвания в България и Европейския съюз*
Alla Kirova – *Evaluation of gender balance in employment in research sphere in Bulgaria and the European Union* / **426**

Catalin Corneliu Ghinararu, Lukasz Arendt – *The narrative approach in the assessment of public employment policies. Assessing policies for the return of mobile (migrant) workers in Central and Eastern Europe* / **436**

Ирена Зарева – *Ефекти от външната миграция върху човешкия капитал в България*
Irena Zareva – *Effects from external migration on the human capital in Bulgaria* / **446**

Emil Dinga – *On a new indicator to quantify the unemployment* / **458**

Мариана Димитрова – *Перспективи за развитие на политиката по заетостта и безработицата в Република България*
Mariana Dimitrova – *Prospects for the development of employment and unemployment policy in the Republic of Bulgaria* / **466**

Любомир Стефанов – *Разходите за труд и възнаграждения в България през периода от 2006 до 2018 г. – основни тенденции и проблеми*
Lyubomir Stefanov – *Labour costs and rewards in Bulgaria from 2006 to 2018 – main trends and problems* / **476**

Васил Цанов – *Субективни възприятия за справедливост на доходите и бедността*
Vassil Tsanov – *Subjective perceptions of income fairness (justice) and poverty* / **485**

Александър Косулиев – *Динамика на минималните осигурителни доходи, работните заплати и наетите в България за периода 2012–2017 г.*
Aleksandar Kosuliev – *Dynamics of the minimal social insurance thresholds, wages and the number of employees in Bulgaria in 2012–2017* / **496**

Людмила Векова – *Социалните дейности в България в аспекта на съвременните предизвикателства пред системата за социална защита*
Lyudmila Vekova – *Social activities in Bulgaria in the aspect of contemporary challenges to the social protection system* / **505**

Йордан Христосков – *Териториално разпределение на социалните трансфери*
Yordan Hristoskov – *Regional distribution of the social transfers* / **521**

Георги Шопов – *Териториални различия в жизнения стандарт на населението (2010–2017)*
Georgi Shopov – *Territorial disparities of the living standard in Bulgaria (2010–2017)* / **536**

РЕГИОНАЛНО И СЕКТОРНО РАЗВИТИЕ. РЕСУРСИ, ЕКОЛОГИЯ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ / REGIONAL AND SECTORAL DEVELOPMENT. RESOURCES, ECOLOGY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Стоян Тотев, Милкана Мочурова, Мария Коцева-Тикова – *Социална, икономическа и екологична оценка на приобщаващото регионално развитие*
Stoyan Totev, Milkana Mochurova, Maria Kotseva-Tikova – *Social, economic and environmental assessment of inclusive regional development* / **551**

Yuliana Yarkova, Petya Atanasova – *Structural dynamics and smart specialization of regional economy: a study of Yambol region's branch structure* / **559**

Ahmed Ramzi Siagh, Juliana Hadjitchoneva – *Socio-economic and entrepreneurial diversity of the Bulgarian regions: a multivariate analysis and typology* / **569**

Milen Baltov – *Methods for indexing the innovation activities* / **581**

Пламена Йовчевска – *Поземлените отношения в България: процеси и проблеми*
Plamena Yovchevska – *Land relations in Bulgaria: processes and problems* / **588**

Гергана Славова – *Устойчиво развитие на аграрния сектор в България в контекста на Общата селскостопанска политика*
Gergana Slavova – *Sustainable development of the agricultural sector in Bulgaria in the context of the Common Agricultural Policy* / **601**

Михаела Михайлова – *Оценка на регионалното въздействие на ОСП след 2020 г.: Намаляване на бюджета на производствените структури и селскостопанските доходи в България*
Mihaela Mihailova – *An assessment of the regional impacts of Post-2020 CAP: budgetary cuts on production structures and agricultural incomes in Bulgaria* / **609**

Саша Грозданова – *Роля и място на външните продоволствени ресурси за задоволяване на основни хранителни потребности*
Sasha Grozdanova – *Role and location of external food resources to meet basic nutritional needs* / **620**

Дарина Русчева, Огнян Боюклиев, Петя Брънзова – *Продоволствена сигурност, биоикономика, здравословни храни и биохрани*
Darina Ruscheva, Ognian Boiukliev, Petia Branzova – *Food security, bioeconomy, healthy and organic foods* / **626**

Мария Коцева-Тикова, Милкана Мочурова – *Развитие на биоикономиката – резултати в България*
Maria Kotseva-Tikova, Milkana Mochurova – *Development of bioeconomy – results in Bulgaria* / **634**

Петя Брънзова – *Развитие на биологичното животновъдство в Европейския съюз*
Petia Branzova – *Development of organic livestock in the European Union* / **643**

Надя Маринова – *Икономическата ценност на околната среда*
Nadia Marinova – *Economic value of the environment* / **651**

Mohamed Hamza Bengrina, Ahmed Ramzi Siagh, Messaoud Aouinat – *The prices rising and other related factors on the decline in fossil fuel consumption and its aspects on global warming fight* / **659**

Христина Харизанова-Бартос – *Предизвикателства пред сектор зърнопроизводство при управление на риска*
Hristina Harizanova-Bartos – *Challenges of implementation of risk management in grain sector* / **675**

Shteryo Nozharov, Petya Koralova-Nozharova – *Circular economy as an opportunity for the development of inland waterway transport (the case of Danube river)* / **682**

Златина Караджова, Албена Янакиева – *Възможности на българските туроператори за посредничество в областта на здравния туризъм*
Zlatina Karadzova, Albena Yanakieva – *Possibilities of Bulgarian tour operators for mediation in the field of health tourism* / **690**

Любомир Любенов – *Продуктова политика на пчеларските стопанства от област Русе*
Lyubomir Lyubenov – *Product policy of beekeeping farms in region Ruse* / **700**

ФИРМАТА НА XXI ВЕК / THE COMPANY OF THE 21ST CENTURY

Спартак Керемидчиев, Мирослав Неделчев – *Подобряване състоянието на корпоративното управление на държавните предприятия*
Spartak Keremidchiev, Miroslav Nedelchev – *Improvement of the status of corporate governance of state-owned enterprises* / **715**

Павлинка Илева-Найденова – *Мотивиращата роля на културата в организацията*
Pavlinka Ileva-Naydenova – *The motivating role of culture in the organization* / **724**

Marica Antovska-Mitev – *Innovation policy in the Republic of North Macedonia – current situation and perspectives* / **734**

Мария Пеева – *Съзидателната роля на човешкия фактор за иновативност в стопанските организации*
Maria Peeva – *The creative role of the human factor for innovation in business organisations* / **744**

Пламен Чипев – *Сравнителен анализ на подходите у Коуз, Уилямсън и Ходжсън към проблема за съотнасянето на фирма и пазар*
Plamen Tchipev – *Comparison of the approaches of Coase, Williamson and Hodgson on the problem of relation between the firm and the market* / **755**

Марко Тимчев – *Балансирана система за счетоводен бизнес анализ на предприятието*
Marko Timchev – *Balanced system for accounting business analysis* / **766**

Радостина Бакърджиева – *Оценка на нефинансовото представяне на фирмите в България*
Radostina Bakardjieva – *Evaluating of non-financial performance of the firms in Bulgaria* / **776**

Цанко Стефанов – *Изследване на маркетинговата дейност на предприятията от сферата на услугите в област Велико Търново*
Tsanko Stefanov – *Research on the marketing activities of service companies in Veliko Tarnovo region* / **789**

Мирослава Пейчева – *Анализ на дигиталната трансформация на дейността по човешки ресурси във фирмите на XXI век*
Miroslava Peicheva – *Analysis of the digital transformation of the activity of human resources in the firms of the 21 century* / **793**

Мария Иванова – *Професионалната дигитална грамотност и трансформацията на лидерите*
Mariya Ivanova – *Professional digital literacy and the leaders transformation* / **800**

Пламен Илиев – *Възможна ли е дигитализация на одита?*
Plamen Iliev – *Is it possible to digitize the audit?* / **812**

Валерия Динева – *Вътрешният одит и киберкултурата*
Valeria Dineva – *Internal audit and cyberculture* / **821**

Sonya Georgieva – *The impact of blockchain technologies on the financial sector* / **827**

РЕЗЮМЕТА / ABSTRACTS / 837

ПРЕДГОВОР

Книгата „*Икономическо развитие и политики – реалности и перспективи*“ представлява сборник статии от Юбилейната международна научна конференция, организирана от Института за икономически изследвания при БАН, състояла се на 21–22 ноември 2019 г. в София.

Академичният форум е посветен на 70-годишнината на Института, която съвпада с честването на 150 години от създаването на Българската академия на науките и е част от поредицата традиционни ежегодни научни конференции, провеждани от Института.

Форумът бе открит с приветствено слово от директора на Института проф. Александър Тасев. В него той отбеляза, че развитието на българската икономика има сходни проблеми със страните от Югоизточна Европа, свързани с интеграцията в ЕС и глобалния свят, затова резултатите от изследванията както на българските, така и на чуждестранните учени, гости на конференцията, се очаква да предизвикат обществен интерес.

В научното събитие взеха участие над сто изследователи от България, Полша, Румъния, Северна Македония, Сърбия, Турция, Украйна, Черна гора и Алжир, като бяха направени 82 презентации. В тях са дискутирани проблеми на икономическото развитие на България, Европейския съюз, в регионален и световен мащаб.

Участници в конференцията са учени и преподаватели със значителен академичен и експертен опит, както и млади учени, постдокторанти и докторанти от страната и чужбина.

Включените в сборника научни статии отразяват постижения на участниците в реализирани от тях научни и научно-приложни проекти, свързани със съвременните тенденции и предизвикателства в развитието на икономическата теория и практика. Те са подредени в пет тематични направления: макроикономически измерения на икономическото развитие; икономическа и финансова интеграция в ЕС и участието в световната икономика; пазар на труда и социални политики; регионално и секторно развитие, екология и устойчиво развитие; фирмата на XXI век.

От съставителите

FOREWORD

The book "Economic development and policies – realities and prospects" is a collection of articles from the Jubilee International Scientific Conference, organised by the Economic Research Institute at BAS, held on November 21-22, 2019 in Sofia.

The Academic Forum is dedicated to the 70th anniversary of the Institute, which coincides with the celebration of 150 years since the foundation of the Bulgarian Academy of Sciences, and is part of the series of traditional annual scientific conferences held by the Institute.

The forum was opened with a welcome speech by the Director of the Institute, Professor Alexander Tassev. In it he noted that the development of the Bulgarian economy has similar problems with the countries of Southeast Europe related to the integration into the EU and the global world, therefore the results of the research of both Bulgarian and foreign scientists, guests of the conference, are expected to cause public interest.

More than 100 researchers from Bulgaria, Poland, Romania, North Macedonia, Serbia, Turkey, Ukraine, Montenegro and Algeria participated in the scientific event, with 82 presentations. They discussed the problems of economic development of Bulgaria, the European Union, in regional and global context.

Participants in the conference are academics and lecturers with significant research and expert experience as well as young scientists, postdoctoral and doctoral students from Bulgaria and abroad.

The scientific articles included in the collection reflect the achievements of the participants in realized scientific and applied projects related to the contemporary tendencies and challenges in the development of economic theory and practice. They are arranged in five thematic areas: macroeconomic dimensions of economic development; economic and financial integration in the EU and participation in the global economy; labour market and social policies; regional and sectoral development, ecology and sustainable development; the company of the 21st century.

From the Compliers

ПЛЕНАРЕН ДОКЛАД / KEYNOTE SPEECH

Виктор Йоцов, Победа Луканова, Григор Сарийски, Недялко Несторов / Victor Yotzov, Pobeda Loukanova, Grigor Sariiski, Nedialko Nestorov[1]

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ПАРАМЕТРИ НА РАЗВИТИЕТО НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА

MACROECONOMIC PARAMETERS OF THE DEVELOPMENT OF THE BULGARIAN ECONOMY

1. Неудачите на прехода: грешна диагноза, грешна терапия

България никога не се е отличавала с особени успехи в стопанското управление – нито в кратката история след Освобождението, нито по времето на централизираната икономика, а още по-малко след прехода (или по-скоро връщането) към принципите на пазарната икономика. Никога не сме имали големи и авторитетни икономисти, а и дори да сме имали, рядко сме се вслушвали в техните съвети. Тази наша особеност добре обяснява защо ортодоксалните икономисти марксисти бързо бяха заменени със също толкова ортодоксални икономисти, но вече изповядващи пазарния фундаментализъм и постулатите на неолиберализма. Някак си съвсем естествено в икономическото пространство трайно се настаниха идеите на Вашингтонския консенсус, умело и настойчиво прокарвани от международните финансови институции и най-вече от МВФ.

Може би си струва да припомним накратко за какво става дума. Към края на 80-те и началото на 90-те години на XX в. под въздействието на дълговата криза в Латинска Америка се оформи т.нар. Вашингтонски консенсус. Това е пакет от най-общи принципи за преодоляване на финансови кризи, стабилизация и създаване на условия за растеж. Той не съществува като писан документ с такова заглавие, а е продукт на общо разбиране между Министерството на финансите на САЩ, МВФ и Световната банка и се споделя от една част от икономистите с неолиберални и либертански възгледи. С този консенсус се приемаше, че при строга финансова политика, придружена от масирана либерализация и привати-

[1] *Доц. д-р Виктор Йоцов, проф. д-р Победа Луканова, доц. д-р Григор Сарийски, гл. ас. д-р Недялко Несторов, Институт за икономически изследвания при БАН / Assoc. prof. Victor Yotzov, Prof. Pobeda Loukanova, Assoc. prof. Grigor Sariiski, Chief Assist. Dr. Nedialko Nestorov, Econoomic Research Institute at BAS: v.yotzov@iki.bas.bg; ploukanova@abv.bg; grigor@sariiski.com; n_nestorov@abv.bg*

зация, може да се постигне финансова стабилност и да започне икономически растеж. Пакетът от икономически принципи се основаваше на предположението, че след либерализацията и особено приватизацията пазарните механизми ще сработят сами и ще започне стопанско оживление, което ще прерасне в траен растеж. Тази икономическа доктрина гледаше на развитието като технически проблем, изискващ прости решения: по-добро управление алгоритми, по-добра търговска и ценова политика, по-добри макроикономически условия. Тя не се опитваше да вникне по-дълбоко в обществото, нито пък считаше, че е необходимо участие на обществото в търсене на такива решения. Доктрината смяташе, че икономическите закони са универсални, че кривите на предлагането и търсенето и фундаменталните теореми на икономиките на благоденствието, прилагани в Европа и Северна Америка, са еднакво приложими навсякъде.

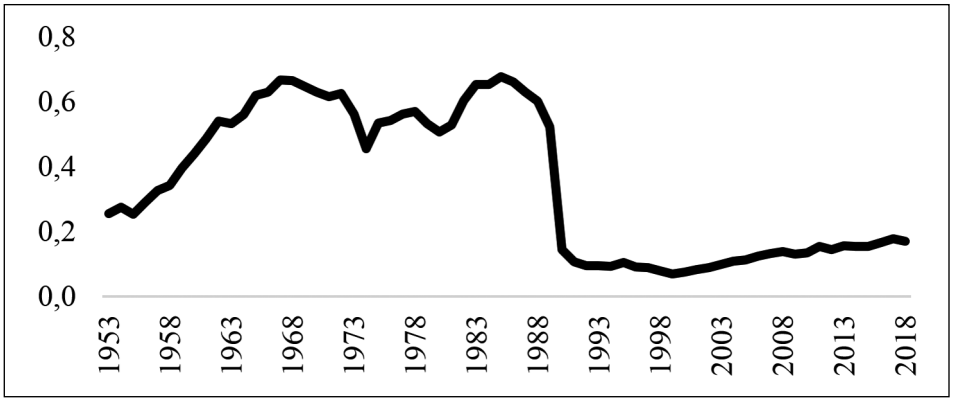
През последните години, особено след глобалната финансова криза от 2007–2009 г., бяха направени сериозни изследвания на микроикономическите основи на макроикономиката, особено по изясняване зависимостите между финансовите пазари и реалната икономика, а също и по ролята на финансовите пазари за поддържане на траен икономически растеж в условията на макроикономическа стабилност. Резултатите от тези изследвания са в пълен контраст с неокласическите модели и моделите на бизнес цикъла, чиито микроикономически основи се базират на презумпциите за представителни агенти, перфектни пазари и конкуренция, отсъствие на безработица и кредитни дефицити и пълна рационалност, т.е. условия, каквито не съществуват никъде по света. Целесъобразността на тези абстрактни модели се поставя под съмнение дори за условията на развитите пазарни икономики. За все повече икономисти и управленци става все по-ясно, че тези теоретични концепции са още по-неподходящи за развиващите се страни и за постсоциалистическите икономики. Въпреки това международните финансови институции (МФИ) ги налагаха с упоритост и усърдие върху всички страни от Централна и Източна Европа (ЦИЕ).

Измамно простите правила на Вашингтонския консенсус в крайна сметка се свеждаха до: поддържане на ниска инфлация; ограничаване на бюджетния дефицит; недопускане на голяма небалансираност (вътрешна и външна) в икономиката; отваряне на границите за външна конкуренция – нещо, на което изключително много се държеше. Погледнати сами за себе си, едва ли има сериозен икономист, който да оспори някое от тези прости правила. Някак си се забрави обаче, че сложните въпроси не могат да се решат с прости решения и следване на прости правила. Как да вкараш в рамките на тези правила нуждата от структурни реформи (икономически и политически), които винаги водят до разбалансиране на системата? Как да прилагаш тези правила, като нямаш изградените институции, които да упражняват контрол? Къде да поставиш ударението, когато трябва да избираш между конфронтиращи се цели като инфлация и безработица; между икономически растеж и задлъжнялост; между либерализация и социална справедливост и ред други въпроси.

Предписанията на Вашингтонския консенсус се провалиха в България и във всички страни, които сляпо го следваха. Вместо растеж икономиката изпадна в дългосрочна стагнация. Краткият епизод от малко по-висок растеж непосредствено преди глобалната финансова криза не трябва да заблуждава – той беше продукт на други обстоятелства, които имаха краткотраен и в край-

на сметка негативен ефект върху икономиката. Това, с което се характеризира целият период на прехода, е декапитализиране на икономиката; сериозен спад на нормите на натрупване и инвестиране; ниски темпове на промишлено производство; безработица, която вече е трайна; реални доходи, които нарастват символично, дори в отделни години с темпове, по-ниски от нарастването на производителността; ширеща се бедност и задълбочаващо се разслоение и неравенство в обществото. Към това може да добавим и загубата на традиционни производства и пазари, което не дава възможност за използване на износа като локомотив, който да издърпа икономиката. Въпреки успехите през последните години, свързани с нарастването на износа към страните от ЕС, фиг. 1 красноречиво показва какво място е заемала България и какво е било значението на износа за икономиката преди и сега.

Фиг. 1. Износ като дял от световния износ (%)



Източник: UNCTAD.

Моделът за реформи, който се прилагаше в България, доведе до свиване на стопанската активност. Наивно е да се твърди, че това се дължеше само на социалистическото наследство и на разпадането на СИВ. Погрешната стопанска политика лежи в основата на всичките ни неудачи, проточили се вече повече от две десетилетия. Може би най-сериозният проблем бе подценяването и съзнателното неглижиране на ролята на пазарните институции. Това в крайна сметка доведе дотам, че дори при вземането на правилни макроикономически решения липсваха стопанските субекти, към които да бъдат насочвани нейните сигнали. Именно поради това в ранните години на прехода въпреки силната либерализация и радикалната (масовата) приватизация нямаше положителна реакция от страна на предлагането. Неефикасното използване на инвестициите и другите ресурси продължава и досега, макар и по различни причини.

Ниската инфлация, балансираният бюджет, високият процент на приватизация, либерализирането на текущата и капиталовата сметка, либерализацията на външнотърговския режим, стабилният (фиксиран) валутен курс, общата финансова стабилизация, високият валутен и фискален резерв и др. – всички тези параметри са важни средства на макроикономическата политика. През последните 20

години (с изключение на няколко месеца в периода 2009–2010 г.) тези показатели винаги са изглеждали добре, но чувството за стопанска безпътица и стагнация така и не ни напусна през всичките тези години. Краткотрайната еуфория покрай приемането на страната в ЕС само породи някакви смътни надежди, но не донесе реални резултати, които да се почувстват и оценят от голяма част от обществото. Всъщност ние объркахме целите със средствата за тяхното постигане и продължаваме да се самозаблуждаваме, че добрите макроикономически показатели са достатъчно условие за икономически просперитет. Ако анализираме в дълбочина, ще разберем, че дори бленуваният висок и стабилен икономически растеж също не е цел, а важно средство за постигане на цели от по-висок ранг: по-добро жизнено равнище и качество на живот, което включва осезаемо подобрение във всяка една от сферите на здравеопазване, образование, култура, социална и правова защита, реално участие в обществения живот и т.н.

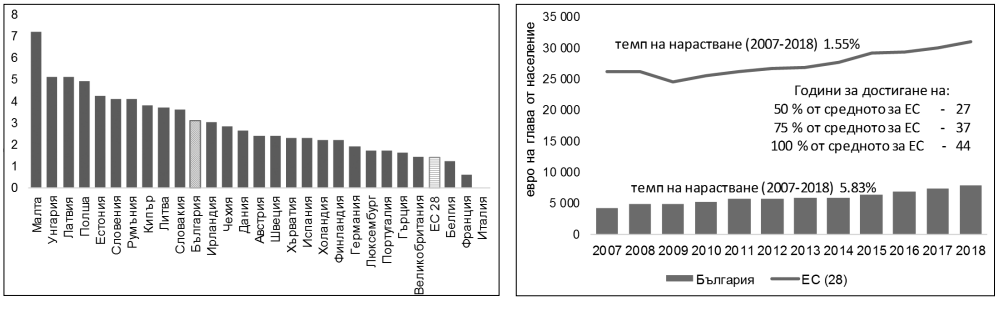
2. Акценти в текущото състояние на икономиката

2.1. Реален сектор

Темпът на икономически растеж е над средния за страните от ЕС, но е сред най-ниските измежду новите страни членки. Независимо от общо взето положителните икономически перспективи запазването на настоящите темпове на икономически растеж означава, че сближаването със средния доход на глава от населението в ЕС остава далеч в бъдещето (фиг. 2).

Увеличенията на заплатите и подобрените очаквания на домакинствата оказват положително въздействие върху частното потребление. Ръстът на потреблението в публичния сектор се ускорява, отразявайки главно нарастването на разходите за персонал и издръжка. Инвестициите плавно се възстановяват, но нетният износ, който допреди няколко години бе основен двигател на растежа, вече е с отрицателен принос към общия растеж. Това се дължи както на забавянето на растежа на износа, така и на по-силното вътрешно търсене, отразило се върху обемите на вноса, в т.ч. и на потребителски стоки. Затвърди се тенденцията от последните години на заличаване на разрива между фактическия и потенциалния БВП.

Фиг. 2. Икономически растеж през 2018 г. (%) и БВП на глава от населението



Източник: НСИ, Евростат.

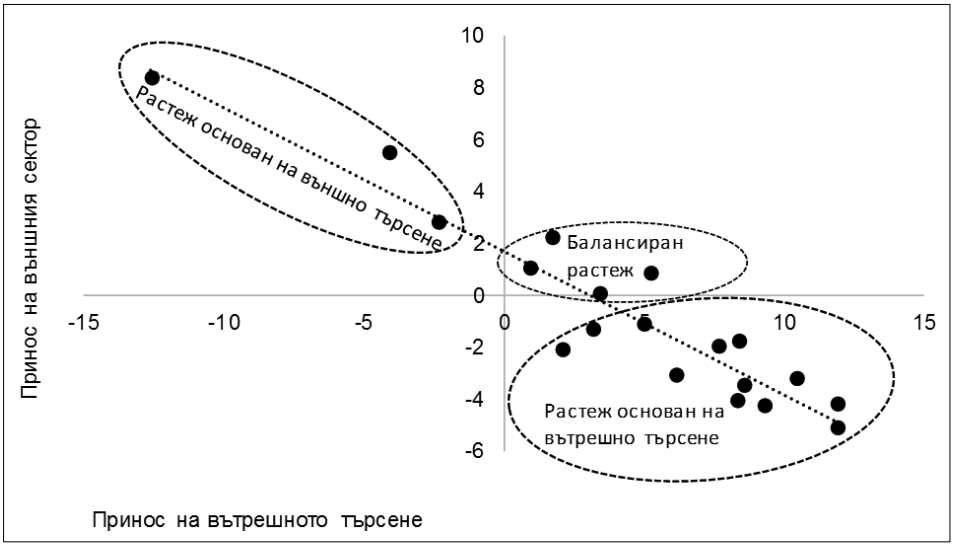
Следва да се изтъкне, че растежът на потенциалния БВП е облагодетелстван от подобренията в производителността, но остава ограничен както поради ниския обем на инвестиции, така и поради неблагоприятната демографска структура, оказваща силно негативно влияние върху предлагането на труд. Потенциалният БВП в средносрочна перспектива се очаква да остане в рамките на 3–4%, което може да се оцени като недостатъчно както от гледна точка на нуждата от догонващо развитие, така и сравнен с прогнозирания растеж на потенциалния БВП за някои от държавите от региона.

Друга неблагоприятна констатация е, че постигнатият растежът все още не може да се определи като приобщаващ и няма осезаемо въздействие върху намаляването на бедността и икономическите и социалните неравенства. Равнищата на бедност и неравенство на доходите са най-високите в ЕС. Данъчната система, основана на пропорционалното облагане на доходите, не само че не съдейства за намаляване на неравенството в пазарните доходи, а дори спомага за неговото задълбочаване. Това се дължи както на липсата на преразпределителен ефект от пропорционалния подоходен данък, така и на сравнително ниското равнище на разходите за социална закрила и липсата на механизъм за по-добро насочване и актуализиране на социалните трансфери към нуждаещите се.

2.2. Фактори на растежа

Данните от 2000 г. насам недвусмислено показват (фиг. 3), че вътрешното потребление все по-ясно се откроява като основен фактор на растежа. В последните няколко години това се дължи до голяма степен на нарастващото доверие както на потребителите, така и на производителите. В същата насока действат и няколкото добри туристически сезона и общо взето благоприятната финансова среда.

Фиг. 3. Приноси на вътрешното търсене и външния сектор към икономическия растеж (2000–2018)



Източник: НСИ, авторови изчисления.

Оформящата се тенденция на превес на вътрешните фактори на растежа не може да се оцени еднозначно. Като малка и отворена икономика България е силно зависима от външния сектор, който обикновено се разглежда като основен двигател на икономическия растеж. Многобройни са изследванията, намиращи висока корелация между нарастването на износа и икономическия растеж. Съгласно основните теоретични постулати предимствата на експортноориентираните модели на растеж се дължат на:

- вътрешните разходи за осигуряването на единица чужда валута са по-ниски от разходите за спестяването на същата единица;
- преодоляване на ограниченията, свързани с икономията от мащаба;
- излагането на местните производители на външна конкуренция води (в общия случай) до нарастване на ефективността и намаляване на разходите;
- емпирично доказано е значителното увеличаване на ПЧИ в икономики с експортна ориентация;
- емпирични доказателства съществуват и по отношение на възможностите за създаване на работни места, които са по-високи при по-високи обеми на износ.

В същото време моделите на растеж, приоритизиращи експорта, имат и сериозни недостатъци, най-важните сред тях са:

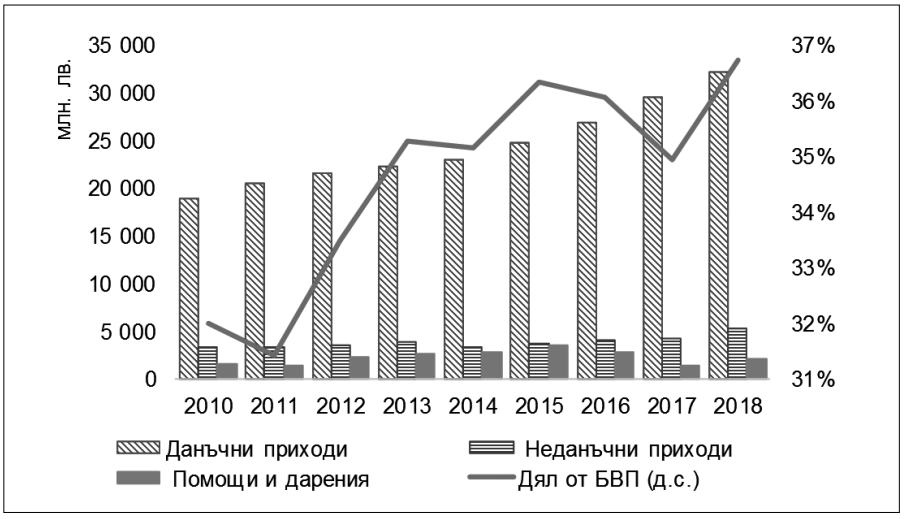
- зависимост от външното търсене на външнотърговските партньори и нарастване на волатилността на темповете на растеж;
- забавяне на темповете на развитие на вътрешния пазар;
- ожесточаване на конкуренцията между развиващите се страни и поява на стремеж за „изтласкване от пазара“ (export displacement) на конкурентите, водещо в крайна сметка до влошаване на условията на търговия за всички износители;
- задълбочаване на глобалните дисбаланси и отрицателно влияние върху финансовата стабилност;
- колкото повече страни прилагат този модел, толкова по-ниска е ефективността му поради ограниченията на глобалното търсене.

2.3. Фискална политика

През 2018 г. бе прекъсната тенденцията към намаляване на бюджетните постъпления в относително изражение. Нарастване се отчита при всички приходни показатели, като с основен принос са данъчните приходите, като увеличените постъпления от данъци са следствие на увеличеното вътрешно потребление, увеличената активност на икономическите агенти и мерките на приходните администрации за подобряване на събираемостта на приходите и борбата с контрабандата (фиг. 4). Увеличаването на приходите, особено когато е постигнато в условия на непроменени данъчни ставки, е положително и ролята на данъчната администрация (и косвено на цялото правителство) в никакъв случай не трябва да се подценява.

Структурата на данъчните приходи остава общо взето непроменена – има само незначителни изменения в относителните дялове по отделните групи. Икономическата теория постулира, че облагането на печалбата и индивидуалните доходи има по-силно изразен негативен ефект върху икономическия растеж в

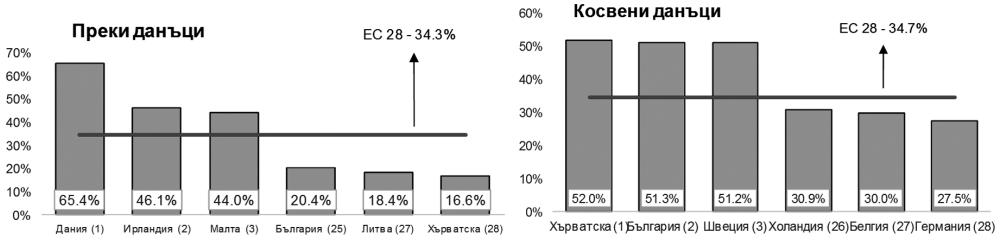
Фиг. 4. Бюджетни приходи



Източник: МФ.

сравнение с данъците върху потреблението (косвените данъци). Това може да се тълкува като аргумент в полза на косвените данъци. В същото време трябва да се припомни, че големият недостатък на косвените данъци е тяхната потенциална регресивност, което не позволява постигането на по-голяма справедливост при разпределението на данъчното бреме.

Фиг. 5. Преки и косвени данъци като дял от общите приходи в ЕС



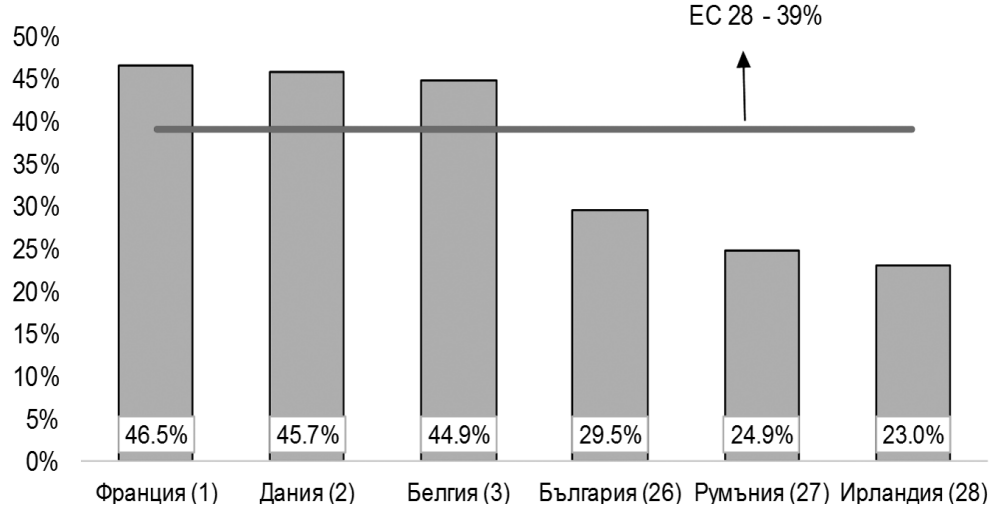
Източник: МФ, Евростат.

Сравнението със структурата на данъчните приходи в страните от ЕС (фиг. 5) е силен аргумент в тази посока – ясно се вижда, че структурата между преките и косвените разходи в България сериозно се разминава с тази в страните от ЕС. Докато средно за ЕС данъчната тежест е равномерно разпределена между преки и косвени данъци, в България косвените данъци имат сериозен превес. Доколкото осигурителните вноски са регресивни (предвид наличието на максимален осигурителен доход), а подоходното облагане е пропорционално, превесът на косвените данъци допълнително засилва регресивността на цялата данъчна система.

В данъчната система има и други проблеми, които остават нерешени вече много години, сред които се отличава ниската преразпределителна функция на бюджета. Дебатът за ролята и функциите на държавата в съвременното пазарно стопанство е сложен и е силно повлиян от политическите нагласи на управляващите в момента партии. Има сериозни разминавания във възгледите както в академичните, така и в управленските среди. Тук едва ли е подходящо да се засяга теоретичната страна на въпроса – това не е цел на настоящия доклад. Сравненията обаче с другите страни – членки на ЕС, по отношение на възможностите на държавата да участва активно в икономическия живот са важни, доколкото в едно икономическо пространство с ясно заявена цел за постигане на висока степен на икономическа, политическа и финансова интеграция не е възможно (по-скоро не е желателно) да има съществени различия по отношение на фискалната политика.

Фиг. 6 нагледно демонстрира изоставането на България в сравнение със страните от ЕС. При сегашните нива на БВП достигането на средните за ЕС стойности означава допълнителни повече от 10 млрд. лв. приходи в бюджета ежегодно. Предвид подобряването на събираемостта на данъчните приходи, наблюдавана през последните години, очевидната причина за слабата преразпределителна функция на бюджета (наред с допълнителните възможности за увеличаване на събираемостта) се дължи на ниските данъчни ставки.

Фиг. 6. Бюджетни приходи като дял от БВП

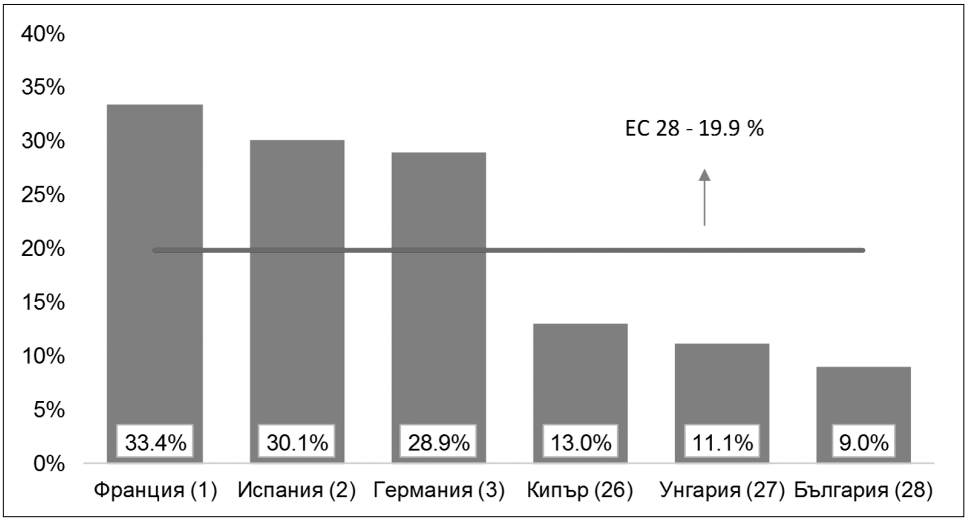


Източник: МФ, Евростат.

Ефективната данъчна ставка в България е най-ниската в ЕС (фиг. 7) и една от най-ниските в целия свят. Тази политика беше предприета преди десетина години с надеждата, че данъчните предимства ще привлекат чуждестранни инвеститори, което ще ускори икономическия растеж, ще създаде нови работни места и ще разшири данъчната основа, което ще компенсира (поне отчасти) ниските ставки. За съжаление нищо или много малко от намеренията беше осъществено. Ико-

номическият растеж може и да изглежда добре на фона на стагнираща Европа, но е далеч от необходимия за т.нар. догонващо развитие, което да ни приближи в обозримо бъдеще към средните стойности на БВП на глава от населението в ЕС. Преките чуждестранни инвестиции не само не се увеличиха, но дори намаляват през последните години. Подоходното неравенство в обществото (измерено с коефициента на Джини[2]) расте, а възможностите на държавата да влияе върху преразпределителните процеси стават все по-малки. Тази икономическа реалност се сблъсква с нарастващия в обществото популизъм и очакванията на хората държавата да поема по-голяма отговорност във важни сектори на икономиката като здравеопазване, образование, наука и др. Към това следва да се добави задълбочаването на демографската криза, което създава сериозно напрежение върху социалното осигуряване и нарастваща нужда от бюджетно финансиране.

Фиг. 7. Ефективни данъчни ставки



Източник: МФ, Евростат.

Всичко изложено по-горе на практика означава, че обществото е изправено пред сериозно предизвикателство. От една страна, едва ли има съмнение, че има нужда от повече бюджетни средства. Те могат да се осигурят по няколко начина – съществено подобряване на събираемостта; разширяване на данъчната основа; и/или повишаване на данъчните ставки. Разбира се, първият вариант е за предпочитане, но това е труден и бавен процес, който има определени граници. По отношение на данъчната основа има заявени сериозни намерения от ЕК да наложи в близко бъдеще еднакви и задължителни правила за нейното определяне, което също ограничава възможностите на този инструмент. По

[2] Съгласно данните на EUROSTAT – SILC Survey, България е страната с най-висок коефициент на Джини в Европейския съюз по отношение на разполагаемия доход. За 2017 г. коефициентът е 40,2 при средно за ЕС (28) 30,7. Друг неприятен момент е, че през последните пет години тенденцията е към непрекъснато покачване.

отношение на данъчните ставки както икономическата теория, така и емпиричните данни показват наличие на отрицателна зависимост между данъчните ставки и темповете на икономическо развитие, което вероятно аргументира съпротивата към промени в данъчната система. В същото време обаче, ако се разгледат само новите страни членки, се вижда, че такава връзка не може да се открие. С изключение на Словения и Хърватия всички нови страни – членки на ЕС, са постигнали по-високи темпове на икономически растеж, въпреки че ефективните данъчни ставки са значително по-високи, в някои случаи дори два пъти по-високи. Очевидно е, че настойчиво провежданата политика на данъчна конкуренция сама по себе си не може да осигури предимства на икономиката.

По отношение на разходната политика също могат да са очертаят някои неблагоприятни тенденции. Ниският относителен дял на разходите изцяло се дължи на съзнателно провежданата политика на отказ от фискални стимули, която в последните три години прерасна в политика на бюджетни излишъци. Целесъобразността на такава политика обаче буди сериозни съмнения. Стремежът към балансиран бюджет по принцип е похвален, но едва ли е полезен, когато важни бюджетни сектори са недофинансирани, когато инфраструктурата е очевидно остаряла, когато икономическият растеж е сред най-ниските сред страните, с които се сравняваме, когато по почти всички социални показатели сме на последно място в страните от ЕС.

Налага се изводът, че е необходим дебат по отношение на бюджетните приоритети и преосмисляне на политиката на балансиран бюджет на всяка цена. Очевидно е, че моделът на икономическо развитие, разчитащ на минимална държавна намеса и на ниско заплащане на труда, не дава очакваните резултати и трябва да се преосмисли. **В същото време всяка промяна на данъчната система, основаваща се на повишаване на ефективните данъчни ставки, следва да се предприеме само при условие, че е оптимизирана данъчната събираемост и са предприети необходимите структурни реформи.**

2.4. Външен сектор

Външната търговия се явява един от основните фактори за формиране на икономическия растеж на страната, особено в периода след световната икономическа криза от 2008–2009 г. Още през 2011 г. износът надхвърли докризисните нива, като се установи и нова структура (фиг. 8).



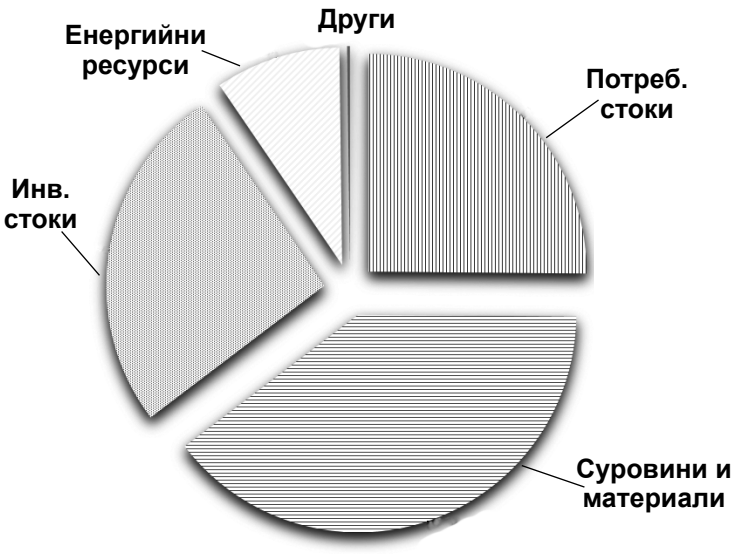
Фиг. 8. *Структура на износа на България към 2018 г.*
Източник: НСИ.

Очертаната експортна структура по начин на използване показва, че България остава износител предимно на стоки с ниска степен на преработка, а оттам и с ниска добавена стойност. Близо 40% от износа е формиран от суровини. Не е за пренебрегване и фактът на значителна географска концентра-

ция на външнотърговските сделки към ограничен кръг от страни партньори – първите пет страни формират дял от над 45% от целия стоков износ. Може с увереност да се твърди, че с настоящата структура на износа България не може да разчита на трайни конкурентни предимства, които да осигурят устойчиво развиване на стратегия за експортноориентиран икономически растеж.

От своя страна очерталата се структура на вноса показва висока зависимост на българските производства от вносни суровини (фиг. 9).

Фиг. 9. Структура на вноса на България към 2018 г.



Източник: НСИ.

Внасяните суровини и материали надхвърлят 35% от целия стоков внос, съпроводено с висока импортоемкост на износната продукция. По този начин външната търговия води до широката отвореност на българската икономика, което на свой ред определя външната търговия като силен трансмисионен механизъм за пренасяне на международната икономическа конюнктура върху българската икономика.

2.5. Пазар на труда

Мащабите на пазара на труда и динамиката на процесите на предлагане и търсене на труд са под влияние на различни групи фактори. Динамиката на БВП през периода 2014–2017 г. е в интервала 3,6–3,9 процента, което успява да осигури нарастване на броя на заетите с 0,4–0,5 процента. През 2018 г. при ръст на БВП от 3,1 процента заетостта намалява с 0,1 процента. През първата половина на 2019 г. се наблюдават положителни промени в заетостта, които може да се дължат на ниската база за сравнение през същите периоди на 2018 г. Трудовият фактор засега не еродира икономическия растеж, но не може да се твърди, че има влияние за ускоряването му.

Друга особено важна предпоставка е демографската криза. Тя се характеризира с категорични показатели за увеличаване на смъртността, намаляване на раждаемостта и продължителността на живота и обезлюдяване на територии[3]. В допълнение към тях са регистрираните стабилни относителни дялове на емигриращото население в трудоспособна възраст, без да има реципрочен приток на чуждестранна работна сила у нас.

2.5.1. Предлагане на труд

След 2008 г. се наблюдава стабилно намаление на броя на населението в икономически активна възраст, работната сила (заети и безработни) и неактивните (табл. 1). Наличните трудови ресурси обаче се оползотворяват в по-висока степен в сравнение с минали периоди (2003–2006), за което свидетелстват промените в броя на заети и икономически активни през 2018 г. спрямо 2003 г. Друг позитивен факт са промените в структурата на намаляващото по брой население в икономически активна възраст. Те включват увеличаване на относителния дял на заетите за сметка на силното намаление на дела на безработни и на неактивните.

Таблица 1. Промени в броя на населението на 15+ години според икономическата активност (в хил.)

	Промени за периода:	
	2008–2018 г.	2003–2018 г.
Икономически активни	-234,4	42,9
Заети	-208,0	318,7
Безработни	-26,4	-275,8
Икономически неактивни	-370,4	- 708,7

Източник: НСИ.

Съществено увеличение на заетостта не може да се очаква дори при пълното мобилизиране на вътрешните резерви от средите на неактивните. Основно значение продължава да има подобряването на качествените характеристики на застаряващата работна сила с цел нейното интензивно използване. Въпросът е за подобрени структури на заетите според равнище на образование и притежавани компетенции, но и за задържане на неблагоприятните промени във възрастовите им структури.

---

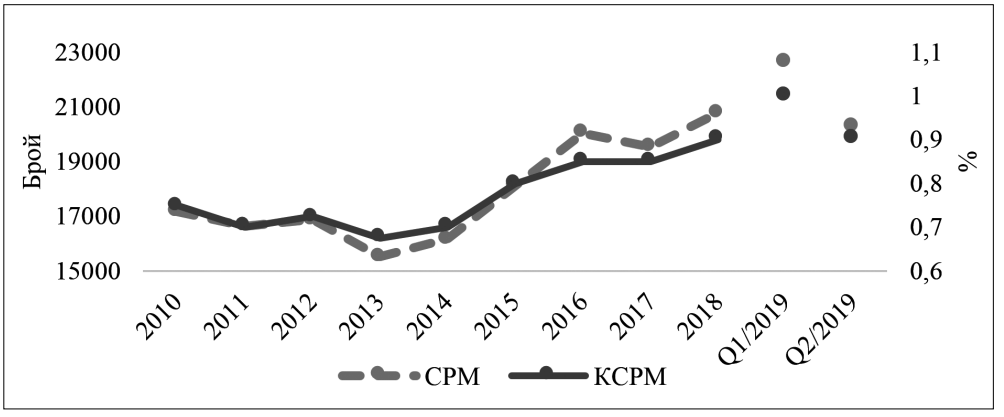
[3] За подробности вж.: Сборници с материали по проекта „Мерки за преодоляване на демографската криза в Република България“. Том IV. Демографско развитие и трудови ресурси,
iphs.eu/n/proekti/мерки-за-преодоляване-на-демографската-криза-в-българ ия/245-сборник-доклади-по-проекта-„мерки-за-преодоляване-на-демографската-криза-в-република-българ ия“-2.html

Увеличаването на броя на заетите в България е за сметка на все още устойчивата заетост на лицата между 35 и 54 години при нарастване на дела на тези между 45 и 54 години. По всичко личи, че през следващите 10–20 години (ако не се активира т.нар. внос на работна сила) ще се наложи да се използва основно трудът на работници в тези високи възрастови групи, както и на лицата между 55 и 64 години.

2.5.2. Търсене на труд

Броят на предлагани свободни работни места се увеличава, но динамиката е нестабилна. По сходен начин се променя и коефициентът на свободните работни места (фиг. 10).

Фиг. 10. Предлагане на работни места



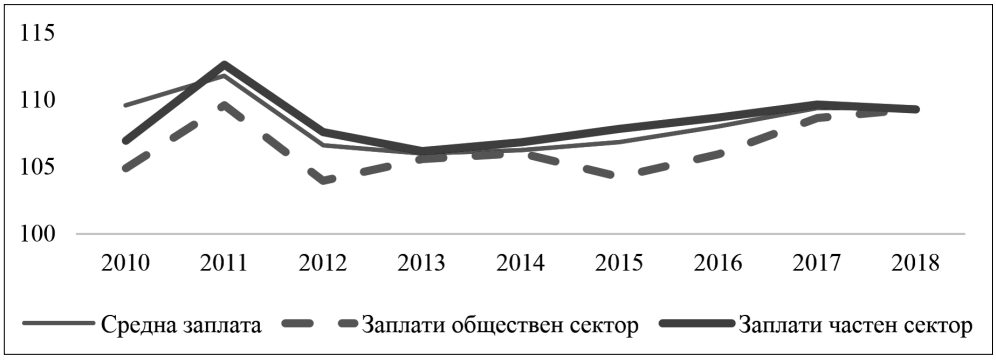
Източник: НСИ.

Активността на работодателите при предлагане на работни места през 2018 и 2019 г. се понижава в резултат от влошените им очаквания за бизнес средата. Мениджърите от промишлеността, строителството, търговията и услугите продължават да посочват като проблеми конкуренцията в бранша, недостатъчното търсене и несигурната икономическа среда, както и негативните очаквания към износа. В промишлеността и строителството един от основните проблеми е липсата на подходящи кадри.

2.5.3. Работни заплати

Средната заплата забавя динамиката си в резултат от промените ѝ в частния сектор. Динамиката на средните заплати в обществения сектор в съществена степен е подпомогната от административните увеличения на минималната заплата. Наблюдава се сближаване на динамиките на растеж на средна заплата в обществения и частния сектор през 2017 и 2018 г. (фиг. 11) при леко намаление на заплатите в частния сектор. То може да се свърже с посочените неблагоприятни очаквания на работодателите, но води до намаляваща привлекателност на заетостта в частния сектор.

Фиг. 11. Работни заплати в частен и обществен сектор (индекси)



Източник: НСИ.

Общият показател за дела на компенсациите на наетите в БВП в България нараства. През 2018 г. той е на равнището, постигнато през 2012 г., и е по-нисък спрямо 2009 г. Показателят остава по-нисък и спрямо равнищата му за ЕС-28, но тенденцията е за намаляване на разликата между тях. През 2018 г. тя е 4,6 процента, докато през 2009 г. – 13,0 процента.

В резултат от установените условия за определяне на трудовите възнаграждения и дължимите социални разходи от работодателите за наетите лица общо трудовите разходи продължават да нарастват и през 2018 г. В сравнение с 2012 г. те са 1,5 пъти по-високи. Формалната причина е ниската им изходна база, а не толкова нарастването на заплатите. Тези разходи обаче са съществен предварителен аргумент за решение колко и какви нови работници да бъдат наемани.

2.5.4. Изводи

- Наблюдава се процес на забавяне на положителните промени в заетостта вследствие на слаби структурни промени в икономиката и неблагоприятната демографска ситуация.
- Броят на безработните намалява, но не така бързо, както в предишните три години. Тази промяна (както и приносът от снижението на броя на неактивните) няма да е достатъчен ресурс за позитивни промени в заетостта.
- Не може да се очаква, че досега провежданата политика на нарастване на заетостта без особени промени в равнището на заплащане може да съдейства за нарастване на трудовата активност на населението и оставането му в България. Увеличението на заетите без съответно съществено нарастване на работните заплати е слабо вероятна перспектива за следващите години както за местното население, така и за чуждестранни работници. Осигуряването на достойно заплащане на труда изисква успоредни процеси на увеличаване на производителността, на инвестициите в реалния сектор и интензифициране в производствата в посока интелигентен растеж.
- Необходим е холистичен подход в полза на промени в броя и структурата на работната сила и на заетите. Това е част от големия национален проблем за овладяване на демографската криза. Успешната реализация на българското

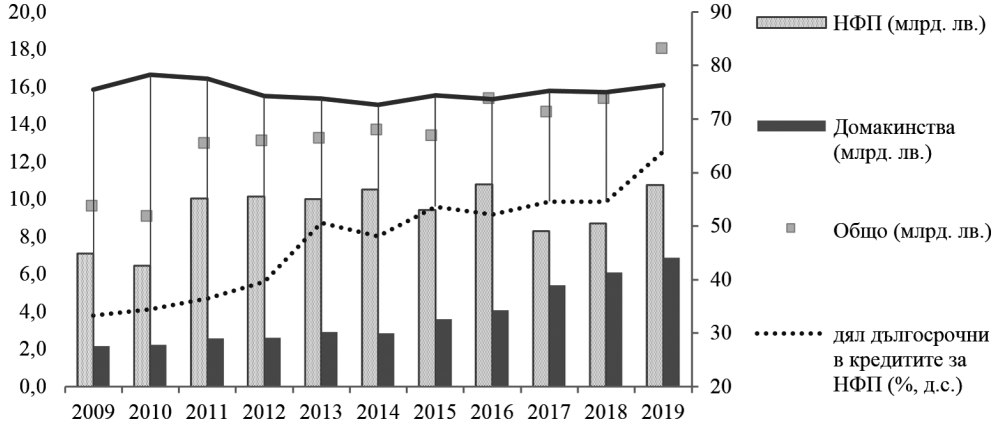
население в заетостта може да има обратно положително влияние върху демографската ситуация, ако осигурява перспектива за кариерно развитие и свързаното с него увеличаване на трудовото възнаграждение.

- Основно значение за заетостта в близка и средносрочна перспектива може да имат политиките за подобряването на знанията, уменията и компетенциите на сегашната работна сила; подготовката на младежите за труд в образователната ни система; за ефикасно активиране на неактивните и участие на пазара на труда. Очевиден е обаче фактът, че не може да се разчита само на активните политики на държавната администрация. Актуална необходимост е включването на всички заинтересовани страни в решаването на проблемите на населението и на заетостта и преди всичко участието на работодателите (и техните представителни организации), на професионалните съюзи и на организациите в гражданския сектор. Заедно с холистичния подход към политиките на пазара на труда и другите социални политики актуална необходимост е прилагането на партньорски подход и организирането на интегрирани (надведомствени) структури за решаване на социалните проблеми на българското население.

2.6. Банков сектор

Процесите на консолидация в банковия сектор продължават, печалбата в системата се увеличава, а данните от парична статистика показват, че кредитната активност нараства втора поредна година (фиг. 12). Относително слабата активност в корпоративния сегмент е съпроводена от продължаващо нарастване на дела на дългосрочните кредити (до 64%), което освен с донякъде увеличеното търсене на инвестиционни кредити би могло да се обясни и с очакваното (от страна на стопанските агенти) влошаване на възможността за обслужване на дълговете и съответно с техния стремеж към ограничаване на размера на изходящите потоци.

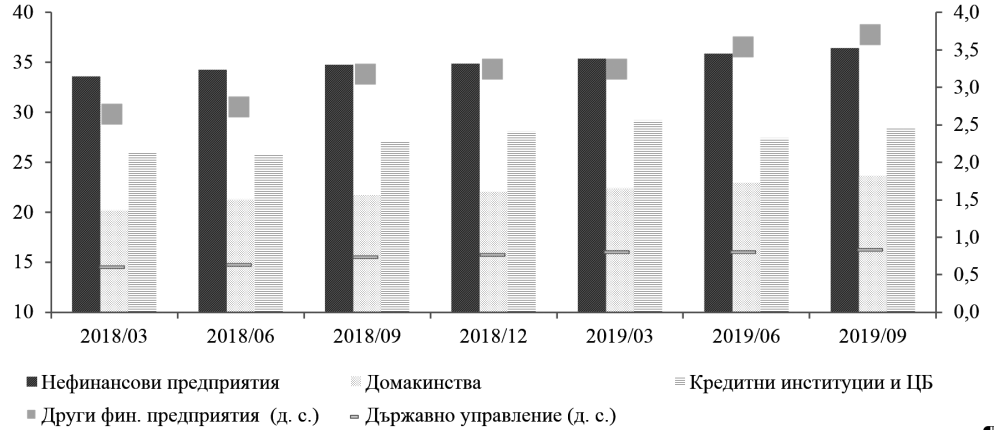
Фиг. 12. Обеми по нов бизнес



Източник: БНБ, авторови изчисления.

На фона на сдържаните нагласи на бизнеса основен принос за нарастване на кредитната активност в корпоративния сегмент има запазването на кредитната политика на търговските банки. Обобщените резултати от анкетата за кредитната активност на БНБ показват, че повечето респонденти запазват стандартите за отпускане на кредити на предприятия без промяна вече втора поредна година. В същото време финансовите институции се стремят да стимулират кредитната активност, като продължават да облекчават условията по предлаганите от тях кредити – през първото полугодие на 2019 г. балансът на мненията по отношение на лихвите по новоотпуснати кредити за НФП остава негативен, като над 1/4 от анкетираните банки докладват за понижаване във въпросния сегмент. Това очевидно успява да стимулира известна част от потенциалните бизнес клиенти, тъй като броят на респондентите, докладващи за увеличено търсене на фирмени кредити за същия период, остава по-голям, отколкото броят на докладващите за намаляване на търсенето.

Фиг. 13. Брутни кредити преди обезценка към края на периода (млрд. лв.)



Източник: БНБ, авторови изчисления.

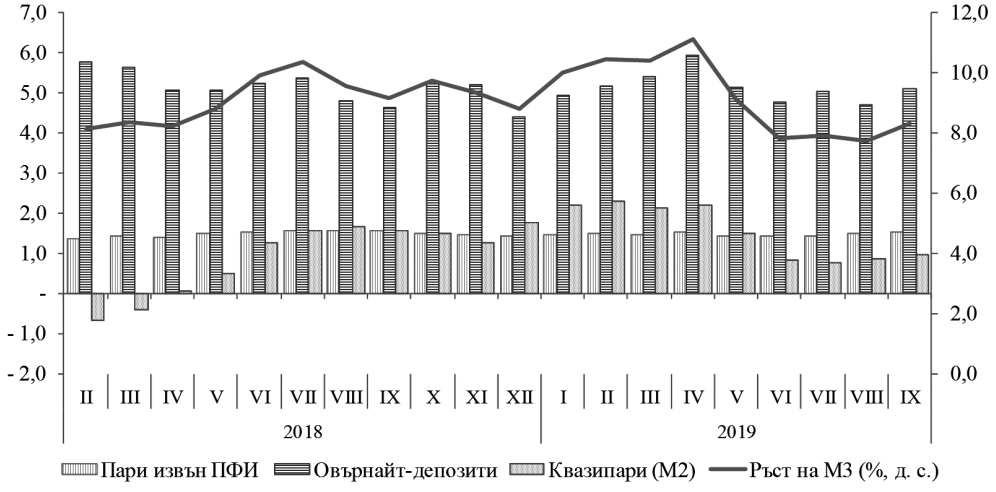
При кредитирането на дребно се наблюдават по-благоприятни тенденции. Сегментът демонстрира висока активност и общият обем по нов бизнес за деветмесечието нараства за пета поредна година (фиг. 13). Тази тенденция проявява добра устойчивост във времето – ако в качеството на база за сравнение се ползват годишните данни, обемите по нов бизнес в сегмента се увеличават без прекъсване от 2010 г. насам.

От гледна точка на рентабилността структурата на активите слабо се подобрява, което се дължи на изпреварващия темп на брутните кредити (без тези за банкови институции). Темповете обаче очевидно не удовлетворяват финансовите посредници, за което е показателно запазването на дела на респондентите, предоставящи облекчени ценови условия за теглене на заем. В същото време кредитните стандарти остават непроменени, което показва, че както и през предходната година банките в страната са по-склонни да задържат излишъка от привлечен ресурс, приемайки заплащането на съответната цена за това под формата на отрицателна лихва върху свръхрезервите, отколкото да занижат

стандартите си, така че да намалят дела на отхвърлените искания (и така да засилят пласмента на свободния си ресурс), но да рискуват да реализират на загуба от евентуално бъдещо влошаване на качеството на портфейла.

При анализа на данните за паричното предлагане (фиг. 14) прави впечатление, че през второто и третото тримесечие темпът на изменение на агрегата М3 отслабва, което може да се обясни преди всичко с износа на ресурс зад граница. За деветте месеца на 2019 г. вземанията от кредитни институции нарастват с почти 3 млрд. лв. В същото време депозитите от банки в българската банкова система нарастват едва с 585 млн. лв., което означава, че над ¾ от прираста на вземанията от кредитни институции е за сметка на депозити в банки извън страната.

Фиг. 14. Парични агрегати (годишен прираст, млрд. лв.)



Източник: БНБ, авторови изчисления.

3. Проблеми, неотчетени от макроикономическите показатели

- В сравнение със страните от ЕС българската икономика се характеризира с нисък БВП на човек от населението, ниска производителност на труда, ниска конкурентоспособност, голяма бедност, нискоефективна администрация, лоши икономически, технико-икономически, финансови, социални, демографски, институционални, здравословни, санитарно-хигиенни, екологични, корупционни и други показатели. Тези констатации може и да изглеждат прекалено тежки, но се потвърждават от статистическите данни. Единственото „утешение“ е, че ЕС може да се дефинира като „клуб на богатите“, в който ние сме най-бедният член.
- Ниско средно ценово равнище – около 50% от средното за страните от ЕС. В условията на протичаща и задълбочаваща се интеграция ценовото равнище постепенно ще се покачва, което създава проблеми както по отношение на фиксирания курс, така и по отношение на бъдещото членство в еврозоната.

Икономическата логика сочеше, че значителна част от сближаването на цените трябваше да се случи преди присъединяването ни към ERM II, защото тогава влизат в действие Маастрихтските критерии, вкл. този за инфлацията. Това вероятно няма да се случи, доколкото има индикации за присъединяване на България към валутно-курсовия механизъм през първата половина на 2020 г. При положение че ценовото равнище все още е ниско, е възможно престоят в ERM II да бъде значително по-дълъг от 2 години.

- Висока и растяща поляризация в обществото – доходна, имотна, здравна, образователна и регионална. Отделните съставки на поляризацията взаимно се подсилват и изострят чрез синергичния ефект. Доходната поляризация поражда и засилва имуществената, здравната, образователната и регионалната поляризация, и обратно. Липсват ефикасни политики за социално приобщаване. В такава обстановка не е възможен траен конкурентоспособен растеж и догонващо развитие.
- Недостатъчно ефективно се използва трудовият потенциал. Ниски са коефициентите на икономическа активност и на заетост; безработицата е съсредоточена в предимно необразовани и неквалифицирани хора и се чувства остър недостиг на квалифициран персонал.
- Ниска е производителността на труда и е незадоволителна трудовата и производствената дисциплина. Растежът на производителността е по-скоро бавен (в сравнение с нарастването на работните заплати) и силно волатилен.
- България е в демографска криза, която вероятно ще се изостря през следващите десетилетия, ако не се вземат решителни мерки за постепенното ѝ смекчаване. Овладяването ѝ едва ли е възможно, а негативните последици ще доведат до намаляване на работната сила; ще влошава възрастовата и професионалната ѝ структура; ще ограничава нейната предприемчивост и динамизъм; ще влошава съотношението между работещите и пенсионерите. В такива демографски условия трудно се постига висока производителност.
- Голяма е емиграцията на млади, квалифицирани и предприемчиви хора, която не може и не бива да се ограничава. Този процес може да бъде овладян само ако условията на живот в България се сближат с тези в развитите европейски държави. Последствията от емиграцията не са еднозначни – тя може да е полезна при трансфера на знания, култура и опит, може да е частичен отдушник (както беше в началото на прехода) при висока безработица и като източник на валутни трансфери от работещи в чужбина българи, но при нормални условия в бъдеще резултатите ще са по-скоро негативни.
- Остарели и неразвити производствени, продуктови и експортни структури. Това затруднява мащабната вътрешноотраслова и вътрешнопродуктова специализация и трайното производствено кооперииране между фирми от България и страните от ЕС. Остарелите производствени структури предопределят също такива експортни продуктови структури с ниска добавена стойност. Суровините, материалите, необработените и първично обработените, материалоемките, енергоемките, капиталоемките и наситените с прост труд изделия съставляват повече от половината от общия неенергиен износ на България. Модернизацията на производствените и експортните структури е осъществима само чрез привличане на водещи световни компании в съот-

ветните области с предоставяне на изгодни дългосрочни данъчни и други условия и държавни гаранции от наша страна.

- Занемарена иновационната дейност и слаби връзки между науката, университетите и стопанската практика. Без модерна иновационна система не е възможен масиран конкурентоспособен износ и ускорено икономическо развитие.
- Ограничен е потенциалът за вътрешно натрупване и инвестиции. Ниските доходи не предполагат висока норма на спестяване, валидно както за фирмите, така и за домакинствата. Фондовата борса не може и едва ли в обозримо бъдеще ще се превърне в алтернативен източник на финансиране. Наложително е да се разширят и осъвременят финансовите инструменти за мобилизиране на повече ресурси.
- Преобладаващата част от държавните институции продължават да са нискоефективни. Въпреки поредицата от реформи и съкращения администрацията е раздута, недостатъчно квалифицирана, ниско платена и склонна към корупция.
- Финансовата система е общо взето стабилна, но продължава да е недоразвита. След кризата от 1996–1997 г. финансовата стабилност е издигната в култ. С въвеждането на паричния съвет икономиката се лиши от инструментите на паричната политика, а с някои от разпоредбите на Закона за публичните финанси на практика се лишаваме и от инструментите на фискалната политика. Финансовата стабилност е нещо хубаво, стига да не е постигната за сметка на социалната стабилност;
- Въпреки ниските данъчни ставки сенчестата икономика продължава да заема близо една трета от стопанството. Последиците са не само икономически (свързани с неплащане на данъци и осигуровки), а оказват и силно деморализиращо и възпиращо въздействие върху поведението на реалната икономика.

4. Какво може и следва да се направи в краткосрочен и средносрочен план

4.1. Експортноориентиран растеж

Въпреки наличието на някои недостатъци на експортноориентирания растеж (Йоцов 2013) не подлежи на съмнение, че развиващите се страни (поне на даден етап от развитието си) не могат без развитие на отрасли за износ, доколкото те осигуряват необходимата валута. Въпросът е в какъв контекст се разглежда стимулирането на износа. От тази гледна точка международната търговия трябва да е подчинена на идеята за икономическо развитие, а не да се търсят сравнителни предимства в различни дейности и отрасли на всяка цена, тъй като това често води до отрицателни ефекти в по-дългосрочен план.

Изясняването на теоретичните концепции относно възможните типове икономически растеж и ограниченията, които те налагат, са важни от гледна точка на формирането на конкретна икономическа политика. Въпросът е може ли България на настоящия етап да генерира достатъчно висок растеж, основан на вътрешни фактори, така че да няма нужда да се разчита на капризите на външ-

ните пазари? Нещо повече, евентуален положителен отговор на този въпрос изисква отговор и на още един въпрос – каква трябва да е ролята на правителството в провеждането на такава политика?

Колкото и убедително да звучат аргументите на противниците на експортноориентирания растеж, горчивата истина е, че нивото на доходите в България продължава да бъде ниско. Ограниченията, наложени от паричния съвет, и невъзможността (поне в краткосрочен план) за провеждане на експанзионистична фискална политика са допълнителни фактори в подкрепа на извода, че в обозримо бъдеще България трябва да разчита преди всичко на износа, за да може да осигури икономически растеж, основан на икономия от мащаба. От гледна точка на ограниченията, налагани от платежния баланс, посланието е ясно – ускоряването на икономическия растеж е възможно само при увеличаване на привлекателността на българския износ и/или намаляване на еластичността на вноса (в най-добрия случай комбинация от двете). В противен случай, т.е. ако производственият капацитет нараства по-бързо от вътрешното търсене (поради ограниченията, наложени от платежния баланс), безработицата ще нарасне, което допълнително ще свие потреблението. С други думи – не става въпрос само за осигуряване на икономически растеж чрез повече износ, а чрез износ на „правилните“ стоки и услуги, т.е. тези, за които търсенето е еластично. Казано накратко, оформящата се тенденция към превес на вътрешните фактори може да се определи като по-скоро неблагоприятна. По-високи темпове на растеж, осигуряващи т.нар. догонващо развитие, са възможни само при условие, че приносът на външния сектор към темповете на икономически растеж са положителни и превъзхождат тези по вътрешното търсене.

През последните години България се отклони от идеята за пренасочване на икономическа политика от вътрешното търсене към експортноориентиран растеж. Няма напредък и по отношение на пренасочване на производствената структура към по-високотехнологични стоки (и услуги) и поетапното преодоляване на структурния капан, базирани на предимства като ниските възнаграждения и трудоемки производства, свързани с прилагането на нискоквалифициран труд. Въпреки наблюдаваната все още структурна слабост и забавилото се преструктуриране на икономиката в средносрочен план се очертава необходимост от експортноориентираната експанзия.

Поради малкия размер на икономиката дори един застой или пък бавно възстановяване на европейската икономическа среда предлагат нови възможности за догонващите страни. Очевидно е, че необходимите стъпки трябва да се направят във вътрешен план и да бъдат концентрирани в две направления:

- На *първо* място, капацитетът на икономиката да привлича инвестиции трябва да се подобрява постоянно в период на засилена глобална конкуренция за пазари, капитали, технологии, квалифицирана работна ръка, висококачествени услуги, кредити, ориентирани към бъдещо развитие, стратегически съюзи и др.
- На *второ* място, трябва да бъдат идентифицирани и ефективно използвани нови начини и средства за инкорпориране във все по-дълбокото международно разделение на труда като цяло и глобалната мрежа от транснационални компании в частност.

При една реалистична и осъществима стратегия трябва да се има предвид, че прилагането ѝ включва не само посочените по-горе ограничения, но също така и някои потенциални рискове. Тук накратко ще бъдат споменати само някои от тях:

Първо: забавеният процес на догонване допълнително влоши първоначалната позиция. В действителност България сега е изправена пред задачата за двойно догонващо икономическо развитие: на първо място, по отношение на ЕС и на второ, по отношение на по-развитите нови страни членки. Това на практика означава, че условията за успешен експортноориентиран растеж са по-малко благоприятни, отколкото за страните от Централна Европа, както по отношение на привличане на експортноориентирани транснационални компании, така и по отношение на наличния размер на приходите от потенциалните пазари. В същото време глобалното и регионално преструктуриране, случващо се в (след)кризисния период, характеризиращо се с потиснато вътрешно търсене и нарастващ натиск за износ (а в най-добрия случай за експортноориентирани инвестиции), може да подкрепи стартирането на такава стратегия.

Второ: България започна своя експортноориентиран модел на растеж, залагайки на ниските разходи за производство и труд, превръщайки се в техен заложник. От една страна, нарастващата международна (предимно неевропейска) конкуренция изтласква България от този капан. От друга страна, успешна модернизация е възможна само ако икономическата политика може да създаде благоприятна среда за обновяване и международният капитал разглежда България като ценен партньор на по-високо ниво в рамките на глобалната производствена верига.

Трето: всяка структурна модернизация има две, при това противоположни въздействия върху пазара на труда. От една страна, тя увеличава търсенето на по-високо (и по-добре платена) квалифицирана работна ръка, при положение че такава е налична на вътрешния пазар. В противен случай шансовете за модернизация биха били по-скоро ограничени. От друга страна, от пазара на труда се освобождава неквалифицираната или недостатъчно квалифицираната работна ръка и се увеличава броят на безработните лица. Двойната задача на подходящата икономическа политика се състои в предоставяне на достатъчно квалифицирана работна ръка в съответния сектор и в същото време разкриване на нови възможности за заетост за хората, освободени вследствие на структурна модернизация, с цел да се избегнат социалните проблеми и маргинализация на тези групи.

Четвърто: паричният съвет в България ограничава полето за действие на икономиката, защото конкурентоспособността на износа, макар и краткотрайно, може да бъде генерирана от девалвация на националната валута. Затова структурната модернизация е възможна само ако конкурентната позиция на страната се подобри в резултат от по-висока производителност (без да се увеличават разходите за труд на единица продукция в сравнение с реални или потенциални конкуренти) и при наличието на други положителни развития, които не могат да бъдат количествено определени (надеждност на дългосрочна икономическа политика на правителството и бизнес средата, бързо подобряване на физическата инфраструктура, появата на нови пазари или нарастващото търсене на избрани продукти в различни страни и др.).

Пето: следва да се обърне специално внимание на приноса на два „чуждестранни“ актива за укрепване на експортноориентираната стратегия. От една

страна, няколкостотин хиляди български граждани, работещи в чужбина, редовно изпращат (или пренасят лично) значителна сума пари (предимно евро) в България. Трябва да се анализира как поне част от тази сума може да бъде насочена към финансиране на инвестиции и проекти, ориентирани към износ като част от българското съфинансиране в комбинация със средствата от ЕС. От друга страна, част от хората, работещи в чужбина, би могло да допринесат в различни области в рамките на една експортноориентирана стратегия (като се започне от създаване на нови продукти за износ през успешно структурно обновяване до по-интензивно сътрудничество с транснационалните компании).

В заключение следва да се подчертае, че експортноориентираната стратегия прави една малка икономика по-зависима от външни фактори, което може да увеличи икономическата и финансовата уязвимост. Въпреки това другият подход, базиран на протекционизъм, растеж, генериран от вътрешното търсене и активно гледащи навътре политици и общество, не води до устойчив растеж, а още по-малко би могъл да осигури конкурентоспособна икономика в очертаващата се глобална среда на XXI век. Двойната задача на отговорната икономическа политика се състои в създаване на благоприятна среда за устойчив експортноориентиран растеж, но в същото време и в свеждането до минимум на рисковете, произтичащи от по-високото ниво на уязвимост. Това в никакъв случай не е лесна задача, но пред малките икономики не съществува друг път за реализиране на устойчив растеж и постепенно достигане на по-високо ниво на технологично развитие, структурна конкурентоспособност и в крайна сметка постигане на основната цел – по-висок (и устойчив) жизнен стандарт на голяма част от обществото.

4.2. Мерки в областта на публичните финанси, реалния сектор и социалното осигуряване и подпомагане

По отношение развитието на публичните финанси трябва ясно да се заяви, че стимулиращите растежа публични разходи са инвестиции в образование (подобряване на човешкия капитал – знания, разбиране, умения), здравеопазване (повишаване на производителността на труда и продължителността на живота в добро здраве) и икономическа инфраструктура. В тази връзка препоръчваме решително увеличаване на публичните (текущи и инвестиционни) разходи и радикални промени (т.е. *пари плюс реформи*) в три основни направления:

- образование (с акцент върху училищното образование);
- здравеопазване (развитие на първичната извънболнична медицинска помощ и оптимизиране на болничната мрежа);
- икономическа инфраструктура – основно води (водоснабдяване, канализация, пречистване и хидромелиорации) и транспорт (републиканска пътна мрежа, железопътна инфраструктура, пристанища и летища).

Интегритетът на българското общество и устойчивото развитие на националната икономика изискват по-справедлива и рационална данъчна система**.** Необходими са смели реформи в нормативната уредба на данъчното облагане у нас, които:

- да увеличат относителния дял на *подоходното данъчно облагане* (чрез преосмисляне на пропорционалния данък върху личните доходи, „дина-

мизиране“ на корпоративното подоходно облагане и други мерки);
- да намалят тежестта на косвените данъци върху потреблението (чрез въвеждане на намалена ставка на ДДС, увеличаване на прага за задължителна регистрация по Закона за ДДС и балансирана акцизна политика);
- да повишат значението на имуществения данъчно облагане (чрез разширяване на данъчната основа, прогресивност на данъчното облагане и намаляване на данъчните облекчения).

За *оценка на въздействието* у нас се „говори“ от началото на третото хилядолетие, но българската държава е длъжник на обществото в това отношение. Крайно време е оценката на очакваните последици (разходи, ползи и преразпределителни ефекти) от предлаганите/действащите нормативни актове (закони, постановления, наредби и др.) у нас да се регламентира и институционализира подобаващо. Това ще гарантира:

- по-добри, по-отговорни и по-прозрачни политически решения;
- по-малко, по-ясни и по-качествени нормативни актове;
- достойно (и национално отговорно) участие в нормотворческия процес на ниво ЕС.

Не е достатъчно управляващите да заявяват готовност за съобразяване с исканията на бизнеса и за неговото подпомагане. Подобни изявления са твърде изтъркани и не се приемат сериозно от никого. Много по-важно е едно правителство или политическа сила да демонстрират познаване в детайли на потребностите на икономиката за едно устойчиво възходящо развитие, както и на условията, необходими за нормално правене на бизнес.

За осигуряването на качествен растеж на страната (на макониво) е важно да се идентифицират и стимулират секторите, които са ключови за създаването на предпоставки за устойчив растеж в дългосрочен план. Става въпрос за изясняване на въпроса кои са основополагащи отрасли за България и допринасят ли за повишаване на ефективността на икономиката като цяло, в т.ч. на производителността и международната конкурентоспособност на страната ни.

За реализирането на качествен растеж на микониво е важно да се осигурят условията за т.нар. добър растеж в компаниите, който подсилва ефекта от създаването на стойност. Това означава съобразяване с концепцията за икономическата добавена стойност (EVA), която е много полезен индикатор за бизнесите, които са истински привлекателни за инвеститорите. Необходимо е идентифициране и стимулиране на стойност в дългосрочен план, респективно за реализиране на добър растеж.

Чуждите инвестиции до кризата не допринесоха съществено за повишаване на конкурентоспособността на българската икономика, те не доведоха до значима промяна в технологичната готовност и иновативното развитие на бизнеса. Това е така, тъй като голяма част от инвестициите бяха насочени към сектори с ниска добавена стойност – строителство, търговия, недвижими имоти.

Усилията по привличане на чуждестранни инвестиции в страната следва да се насочат приоритетно към сектори с възможности за висока добавена стойност, като например:

- електротехника и електроника;
- информационни и комуникационни технологии;

- аутсорсинг;
- земеделие и хранително-вкусова промишленост;
- машиностроене и по-специално транспортно оборудване;
- транспорт и логистика;
- здравеопазване и фармацевтика;
- химическа промишленост и производство на изделия от каучук и пластмаса.

Стимулирането на земеделието от своя страна предполага необходимост от възстановяване на хидромелиоративните съоръжения, което предопределя и едно от направленията на публичните инфраструктурни инвестиции. България е с отлични изходни предпоставки и за развитието на биологично земеделие, което е с възможности за реализирането на висока добавена стойност.

Като цяло очакванията на чуждестранните инвеститори в България са свързани с намаляване на административните пречки пред бизнеса, изкореняване на корупцията, подобряване на инфраструктурата, поддържане на стабилна политическа среда, подобряване работата на администрацията и съдебната система. Особено чувствителни са инвеститорите по отношение на регулативните режими, които се нуждаят от сериозно опростяване.

В дългосрочен план държавата следва да се намесва предимно с ограничен набор от икономически мерки, например чрез насърчаване на иновациите и на предприемачеството в определени сектори. Да се стимулират инвеститорите сами да намерят най-перспективните производства от гледна точка на възможностите за създаване на висока добавена стойност.

В краткосрочен план за реалния сектор е важно и първоначалното стимулиране на растежа посредством активизиране на вътрешното потребление – домакинско, колективно и инвестиционно. За целта е оправдано да се използват част от публичните ресурси.

Спешно е необходим *национален консенсус при провеждане на социалната политика* и за признаване на приоритетността ѝ спрямо други такива. Изработването на консенсус изисква участие на широк кръг от заинтересовани страни, които да припознаят политиката като „своя“; да участват в нейното реализиране; да придобият отношение към резултатите ѝ като към свой личен успех и да подпомагат тяхната устойчивост.

При обективния процес на застаряване и намаляване на броя на работната сила висока актуалност придобива развитието на човешките ресурси и на човешкия капитал, на осигуряването на продължителен живот в добро здраве и със запазена трудоспособност. Възприемането на подобен приоритет на национална социална политика ще допринесе за обратното ѝ въздействие върху реализацията на трудовия фактор в полза на икономическия растеж. Този приоритет ще наложи основно внимание към секторите на образованието и здравеопазването.

В България социалните потребности се задоволяват на ниско равнище. Това от своя страна води до ниска степен на решаване на социални проблеми, както и възпроизвеждането им в същия или в разширен мащаб. Това не предполага позитивно развитие на демографската обстановка в страната; стимулира застаряване на работната сила с всичките негативни последици за икономическия растеж и публичните финанси; тласка населението към емиграция. Основен

фактор за това състояние е слабото участие на населението и работодателите при финансирането и използването на средства за социална защита. Диверсификацията на финансовите източници и децентрализацията на социалната защита са насоките на подходящи промени при запазване на минимални равнища на защита, осигурявани по линия на публични средства и схеми.

Може да се приеме, че вече приключва цикъл от реформи, основан на принципа „проба–грешка“ и възприемане на насоки и добър опит „отвън“. Необходимо е поставянето на ново начало. Практиката досега доказва, че проектирането на промени в социалната политика, които да водят до прогресивни промени в социалната среда, изисква продължителни консенсусни реформи под патронажа на национално отговорен индустриален капитал, движен от просветени субекти; от реформи с достатъчно твърди правила, които не могат да бъдат променяни от конюнктурни намеси на политически лобита.

Реализирането на национални приоритети изисква увеличени обеми от разходи за тях: публични, корпоративни, лични в близка и средносрочна перспектива; ефективно и ефикасно използване на тези разходи за: а) пълноценно финансиране на образованието, професионалната квалификация, продължаващото през целия живот обучение, услуги за укрепване на позициите в заетостта; б) финансиране на здравеопазването и всички мероприятия в сферата и в полза на общественото здраве. Реализирането на тези изисквания поставя категорични изисквания за устойчивост на финансирането на политики за социална защита на основа промени в: данъчната система и структурата на данъците; степента на събираемост на данъците и осигурителните вноски; както и преустановяване на практиката на получаване на данъчно необложени доходи от сивата икономика и самата сива икономика. Евентуалното повишаване на разходите за социална защита ще изисква прилагане на динамични критерии и стандарти за нейното качество, текущ контрол и мониторинг; постоянен (итеративен) процес на рационализиране на структурите на социалната защита.

В близко бъдеще е необходимо да се предвиди справедливо разпределение на социалните отговорности и плащания между държава, корпорации и отделни лица (физически субекти), а държавата и нейните организации да реализират по-ефикасно основната си регулаторна роля и контролни функции.

Л И Т Е Р А Т У Р А

ИИИ при БАН. Годишен доклад, различни издания.

Златинов, Д. (2018). Валидност на хипотезата за експортноориентиран икономически растеж в България. – В: Идва ли времето на нов протекционизъм? София, изд. на ВУЗФ „Св. Григорий Богослов“, с. 211–226.

Йоцов, В. (2013). Икономическият растеж през призмата на външния сектор. – Икономическа мисъл, бр. 6, с. 3–20, ISSN 0013-2993.

Тасев, А. (2012). Иновационно развитие на българските експортни производства (1986–2008). – Икономически изследвания, бр. 2, ISSN 0205-3292.

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ /

MACROECONOMIC DIMENSIONS OF ECNOMIC DEVELPMENT

Васил Тодоров / Vassil Todorov[1]

ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА ПРОГРАМА „КЛАСИЧЕСКА ЛИНИЯ В СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ“

Основания и мотиви за създаване на програмата

След Голямата криза от 2007–2009 г. сме в поредния период на сътресения в неокласическия икономикс. От налагането му като доминираща теория (края на XIX век) такива сътресения възникват през няколко десетилетия.

По времето на Великата депресия (1929–1934) се разбра, че в тогавашния му вид икономиксът[2] няма макроикономическа теория и е безпомощен в създалата се кризисна ситуация. „Общата теория на заетостта, лихвата и парите“ на Кейнс се появи извън него; чрез неокласическия синтез ортодоксалното кейнсианство (Хикс, Харод, Моделиани, Тобин) влезе в неокласиката. „Синтезът“ триумфира около две десетилетия. После се провали. Замени го монетаризмът. За по-малко от две десетилетия се разбра, че и той е с ограничени възможности като теория – основа на макроикономическата политика. Последваха неоконсервативните теории – „рационалните очаквания“ и теорията за икономиката на предлагането, опирайки се на които през 2003 г. тогавашният лидер на неоконсерватизма Робърт Лукас заяви, че съвременната (неокласическа) теория е решила въпроса за предотвратяване на големите депресии. И това беше опровергано само след пет години.[3]

В продължение на десетилетия проблемите на неокласическия икономикс се обсъждаха предимно в затворения свят на академичните дискусии. Кризата от 2007–2009 г. изведе тези проблеми в образователното, публичното и макроуправленското пространство. Правителства на водещи страни и международни организации (САЩ, Великобритания, Международният валутен фонд, Световната банка) бързо се отдръпнаха от неолибералния неокласически икономикс, към който дотогава се придържаха като теоретична база, и в политиките си за противодействие на кризата преминаха към кейнсианските идеи. Разочарование от икономикса изказаха студенти, журналисти, преподаватели, учени, парламентаристи, министри, пре-

---

[1] *Проф. д.ик.н. Васил Тодоров, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Dr.Sc. Vassil Todorov, Economic Research Institute at BAS: todorov.v@abv.bg*

[2] Термините „неокласически икономикс“, (само)„икономикс“ и „неокласика“ се използват като равнозначни.

[3] Кризата започна през есента на 2007 г. на пазара на ипотечните кредити в САЩ и през 2008 г. вече бушуваше по света. В последното тримесечие на 2008 г. тя влезе и в България.

зиденти и дори английската кралица. Дългогодишният ръководител на Федералния резерв на САЩ Алън Грийнспан публично призна, че е грешал, доверявайки се на „хипотезата за ефективните пазари“. Американски учени нарекоха тази хипотеза „най-забележителната“ и „най-вредната“ грешка в историята на икономическата теория. Тежки упреци към неокласическия икономикс отправи Джоузеф Стиглиц (Нобелов лауреат, 2001). Авторитетното британско списание The Economist се произнесе, че обучението по макроикономикс в американските и британските университети през последните 30 години е било „губене на време“. Нобеловият лауреат от 2008 г. Пол Кругман заяви, че през този период в по-голямата си част макроикономиксът е бил „в най-добрия случай безполезен, а в най-лошия – направо вреден“. За дискусиите по състоянието на неокласическия икономикс в началото на XXI век и разочарованието от него вж. Ангелов (2010, гл. 5), Леонидов (2015), Маринов (2011), Минчев (2013), Младенова (2016), Проданов (2014), Тодоров (2016, 2019, 2019а), Тошкова (2014); в цитираните публикации има много препратки към източници на английски, руски и немски език.

Тази мащабна глобална загуба на доверие в неокласическия икономикс поставя въпроса: можем ли да считаме, че той е достатъчен като съвременна базисна (обща) икономическа теория, или са необходими и други теории, които да дават друг поглед към икономиката, различен от неокласическия? Отговорът е очевиден: необходими са и други, алтернативни теоретични виждания.

Въпреки неадекватността на неокласическия икономикс спрямо реалността и мащабната загуба на доверие в него той е базисната теория, която се преподава във висшето икономическо образование в България. Подобна е ситуацията и в Европа и света, като у нас тя е доведена до крайност: *пълен монопол* на неокласиката и на трите степени – бакалавърско образование, магистратури, докторантури. Особено обезпокоително е положението с докторантурите[4]:

> и там като базисна теория – само неокласически икономикс. Някои университети са променили статута на дисциплината „История на икономическата мисъл“ (преподавана обикновено като „Икономически теории“) от задължителна в избираема. Дисциплината е трудна и студентите не я избират. Дипломират се бакалаври и магистри, защитават дисертации докторанти и в областта на теорията не изучават нищо (или почти нищо) друго освен *неадекватния спрямо реалността и загубил професионално и публично доверие неокласически икономикс.*
>
> *И така, година след година в продължение на тридесет години.* ***Тази практика, особено при докторантурите, е направо абсурдна!***

В Института за икономически изследвания (ИИИ) на Българската академия на науките (БАН) с институционалното участие на Университета за национално и световно стопанство (УНСС) и с индивидуалното участие на учени от БАН, УНСС и други университети от страната се изпълнява изследователската програма „Класическа линия в съвременната икономическа теория“. В програмата са подбрани определен кръг въпроси на теорията; целта е по тях да се развият съгласувани помежду си виждания с общо начало и обща логика и методология и да се стигне до теоретичен поглед към икономиката, различен от неокласи-

[4] Знаем какво означават докторантурите днес за науката утре.

ческия. Отправно начало на този теоретичен поглед е класическата икономическа теория; оттук – и наименованието „класическа линия“.

Очакваме изследванията в програмата, резултатите и публикациите от нея да помогнат за намаляване в България на пораженията, които ***монополната доминация*** на неокласическия икономикс нанася на висшето икономическо образование, на изследователската дейност, мисленето на елитите в публичното и управленското пространство, а също и върху икономическата политика. Възможно е резултатите или част от тях да бъдат представени и на чужди езици.

Въпросите, обхванати в програмата, са:

- Философски основи и методология на икономическата теория и на класическата линия в нея. Критичен поглед към доминиращата икономическа теория (неокласическия икономикс). Теорията извън неокласическия икономикс: идентификация. Класическа линия в съвременната икономическа теория: самоидентификация.
- Общество и икономика. Обществена среда на икономиката. Функции на икономиката в обществото. Двупосочните въздействия между обществената среда и икономиката.
- Вечният въпрос за произхода и източниците на благата (богатството – по класическата терминология). Производство и икономика. Граници и измерители на производството.
- Нарастване на благата/богатството – икономически растеж. Собственост. Разпределение, вкл. преразпределение.
- Общ поглед към функционирането на пазарната икономика – избрани въпроси.
- Глобализация и регионализация на световната и националната икономика.
- Природна среда и икономика. Триадата „природа–общество–икономика“. Устойчивото развитие и бъдещето на света и неговата икономика.

Някои от по-основните съдържателни характеристики на програмата в сравнителен план с неокласическия икономикс

1. Философски основи и методология. Индиректно, но осезаемо върху неокласическия икономикс повлияват неокантианството с присъщия му скептицизъм и логическият позитивизъм. За неокантианството, в духа на субективния идеализъм, светът е това, което е дадено във възприятията ни за него. Отвъд тях не знаем има ли реален свят и какъв е той; познаваемостта му е под въпрос. Според логическия позитивизъм: теоретичните знания са продукт на човешката мисловна дейност; те започват с идеи, които се развиват по строгите закони на логиката; не е необходимо съответствие между тях и реалността. Знанията могат да бъдат приложими или неприложими към реалността, но това не е защото те са „верни“ или „неверни“ спрямо нея. Верни, съответно неверни, теоретичните знания могат да бъдат само спрямо себе си: съотнесени към изходните си положения, към логическите си обосновки или към други знания от същата теоретична система. Неглижирането на връзката между знанията и реалността е една от характерните черти на философските възгледи, оказали и продължаващи да оказват влияние върху неокласическия икономикс.

В последните десетилетия на XX век, отново индиректно, неокласиката е под влияние на постпозитивизма. Показателен за това е отказът ѝ от методологическите стандарти и пренебрежението ѝ към методологията на икономическата теория изобщо (методофобия; за методофобията вж. повече в Младенова 2011: 379–383, 442–445; Атанасова 2012: 184, 269).

Измежду другите по-основни черти на методологията на неокласиката за периода от средата на миналия век до сега бих посочил: антисистемност – явленията се изследват „извадени“ и откъснати от средата, в която те са в реалността, и от взаимоотношенията си с нея; антиисторичност – не ни трябва да познаваме историята на развитието на явленията, това може дори да ни попречи да разберем настоящето им; аксиоматико-дедуктивно построяване на теорията, при това не е задължително изходните аксиоми (постулати, предпоставки), от които е изведена теорията, да са правдоподобни, съотнесени към реалността; методологически индивидуализъм – всичко в икономиката се обяснява чрез поведението на икономически индивиди, преследващи ползи и съпоставящи ползи и разходи.

Във философските основи и методологията на развиваната в програмата класическа линия в съвременната икономическа теория са застъпени: Материалистичен позитивистки възглед за познанието. Светът е познаваем, най-малкото – в определена степен. Този възглед се потвърждава от цялата история на човешкото познание и опит.// „Истинно, вярно“ е знание, което (1) е логически вярно в контекста на определена система от знания (например в контекста на съответна теория – съгласувано е спрямо изходните положения на теорията и не е в противоречие с други знания от нея) и (2) е вярно, съотнесено към реалността, за която се отнася. *В първия случай „истинност“ е съотношение между знания, във втория – между знания и реалност. Едно знание може да е логически вярно, съотнесено към други знания, но да е съдържателно невярно, отнесено към реалността.//* Икономиката съществува и функционира в обществена среда. Не може да се създаде теория, адекватна (вярна) спрямо реалността, ако не се отчитат въздействията на обществената среда върху икономиката.// Исторически поглед към теорията и към реалността – за да разберем настоящето, трябва да познаваме миналото.// Аксиоматиката и хипотетико-дедуктивните построения могат да имат място в създаването и развитието на теорията, но водещото са наблюденията, фактите, емпиричният материал и тяхното теоретично осмисляне.// Познавателните възможности на методологическия индивидуализъм за теоретично обяснение на макроикономически явления (растеж, разпределение, макроикономически структури, тенденции, политики) са повече от скромни.

*2. Обект и предмет***.** Термините „обект“ и „предмет“ (на едно изследване, теория, направление в теорията) се използват тук в обичайния им смисъл. Обектът е нещо от реалността, което има или за което се приема, че има относително обособено съществуване. Предметът е онова от обекта, което се изследва; изследователят, съответната теория или направление в теорията сами определят своя предмет. Предметът мисловно се „извлича“ от обекта и се „конструира“ от изследователя.

Обектът на неокласиката и на класическата линия е един и същ – икономиката. В предмета им има големи различия.

Класиците поставиха в центъра на своя предмет източниците и създаването на благата (Смит), разпределението (Рикардо), докоснаха се (Дж. Ст. Мил) и до потреблението и социалната сфера.

Неокласическият икономикс: *измести* предмета на теорията към функционирането на икономиката – източниците, създаването и разпределението на благата останаха в периферията му; „извади“ икономиката от обществената и природната среда и от историческия ѝ контекст, в които тя реално съществува и се развива, и създаде теория за икономика, намираща се, функционираща и развиваща се извън обществото, природата и историческото време.

Класическата линия: връща в предмета на теорията като централни въпроси източниците, създаването и разпределението на благата; отчита, че икономиката съществува, функционира и се развива в реална обществена, природна и конкретно-историческа среда.

Две от отправните те́зи при „конструирането“ на предмета на класическата линия:

- За биологическото съществуване на човека трябва да са налице природни дадености – въздух с определен състав, вода, естествена светлина, топлина и т.н. Хората образуват общества (в настоящия контекст имам предвид общества в национални граници). Икономика има там, където има общество; *тя е в обществото*. Икономиката създава блага (в най-общия смисъл на този термин). Тя осигурява на хората и обществото онова, което им е необходимо, но не им е дадено непосредствено от природата. *Това е основната ѝ функция; затова я има* и затова няма съвременно общество без икономика. Оттук – създаването на благата (реализация на основната функция на икономиката) би следвало да заема централно място или едно от централните места в общата (базисната, фундаменталната) икономическа теория.
- Неокласическият икономикс отделя подчертано внимание на ефективността, производителността и технологиите. И за това има основания. Но днес, в началото на XXI век, най-актуалните и „най-болните“ въпроси на съвременните икономики и общества са (1) *разпределението* на създадените блага и (2) *увреждането* на природната среда от икономиката. Те са измежду акцентите в предмета на класическата линия.

3. Самоидентификация. Класическата линия в съвременната икономическа теория е в рамките на общата икономическа теория. Паралелна[5] е на неокласическия икономикс и е извън него. Има за обект реалната икономика. В предмета си се придържа към класическите виждания, като при дефинирането и изследването му *отчита промените в съвременния свят (в сравнение с времето на класицизма) – промени в икономическите и в неикономическите реалности и в научните икономически и неикономически знания.*

Предметът е основното в съвременната проекция на класицизма. В центъра му са създаването, нарастването и разпределението на благата; акценти са взаимоотношенията на икономиката със заобикалящата я обществена и природна среда, а също така – собствеността. Функционирането на икономиката е на втори план.

---

[5] В настоящия контекст „паралелна“ означава „съществува и се развива наред с“ (а не: в рамките на икономикса или вместо него/заменяйки го).

В методологията си класическата линия, както вече се отбеляза, силно се различава от неокласиката. Приема, че теорията трябва да обяснява реалността и че тя се извежда не от аксиоми, а чрез изучаване и анализ на реалността, наблюдавана в настоящето и в нейното развитие в миналото, довело до сегашното ѝ състояние. Тази методология е по-различна и от методологията на класицизма: не се предполагат и не се търсят универсални закономерности; абстрактният дедуктивен анализ отива на заден план. Тя има допирни точки с еволюционизма като методологичен принцип, с немската историческа школа и с институционализма.

4. Икономика и общество. Икономиката е в обществото. „Потопена“ е, съществува, функционира и се развива в обществена среда, която, както показва ходът на историята, се променя, може да е най-различна, но винаги я има. Между икономиката и нейната обществена среда съществуват силни взаимовръзки.

В теорията гледат по различен начин на взаимоотношенията икономика–общество. Подчертано внимание им отделят марксизмът и институционализмът: в единия случай се има предвид влиянието на икономиката и икономическите отношения върху обществото (учението за „базата и надстройката“), в другия – въздействието на средата върху икономиката. Неокласическият икономикс игнорира обществената среда и взаимодействията на икономиката с нея.

В програмата се приема тезата, че неотчитането на взаимовръзките между икономиката и обществената ѝ среда, в която тя съществува, функционира и се развива, е сериозна методологическа грешка; развиват се виждания за основните компоненти на средата, въздействащи върху икономиката, и за механизмите на въздействие. Особено силно е влиянието на политическата система и на намиращите се под неин контрол институции.

5. Цели, ценности и интереси – те само индивидуални ли са, или могат да бъдат и групови?[6] Неокласиката, а също и нейни критици отделят подчертано внимание на индивидуалните цели и интереси (но не толкова на ценностите), разглеждат ги като реално съществуващи и същевременно не признават реално съществуване на групови цели, ценности и интереси.[7] Зад тези възгледи стои старият философски въпрос за единичното, отделното и общото: има ли го в реалността общото и ако да, как съществува то – във и чрез единичното и отделното или наред с него.

В програмата се приема, че групови цели, ценности и интереси има и те са така реални, както индивидуалните, макар и да нямат свое собствено обособено битие. В подкрепа на този възглед ще напомня, че синдикатите и работодателските организации например изразяват и защитават именно общи/групови цели и интереси.

---

[6] Тук социологическият термин „групи“ може да се замени и с термини като „общности, слоеве, класи, нации“.

[7] Особено изявен в това отношение е Василий Леонтиев (Нобелов лауреат, 1973 г., критик на неокласиката). Той отрича не само реалността на общото, но е скептичен дори към изчисляването на обобщаващи и средни показатели като национален доход, равнище на цените или годишен темп на инфлация – вж. например Леонтиев 1994: 67–69, 442.

Труден въпрос за теорията е синхронизирането на целите и интересите от различните им равнища в икономиката и в обществото, между икономиката и обществото, а също съгласуването на цели и интереси с ценности.

6. Първичните източници на благата. Неокласиката се придържа към теорията на Сей за производствените фактори и не се интересува много от първичните източници. При Сей, както е известно, факторите са три – земя, капитал и труд; те си взаимодействат и си „оказват услуги“. Днес в зависимост от дефинициите и детайлността на анализа се набройват много повече фактори. През последните десетилетия силен интерес предизвикват факторите „информация“ и „знания“.

В програмата се разграничават: първични фактори/източници, присъщи на всяка икономика, и непосредствени конкретно-исторически фактори, съставът на които зависи от равнището на развитие на дадената икономика и нейната организация в рамките на съответното общество. Приема се, че:

- „благо“ е всичко, което задоволява или може да задоволява потребностите на човека или на обществото. Благата са дадени непосредствено от природата (въздух, светлина, естествени води, плодове на диворастящи растения и дървета) или се създават в икономиката;
- човешката дейност (трудът) и природата са първичните източници на благата, идващи от икономиката.[8] Началото на всяко благо, създавано в икономиката и съдържащо вещество или енергия, е в контакт на човека с природата.[9] Активният фактор е човекът. Той използва машини, съоръжения, уреди, инструменти, технологии, материали. Голяма група блага, относителният дял на които в съвременното общество се увеличава, се създават от хората при

---

[8] Това, както е добре известно, е теза на класиците. От нея произтичат много следствия, например при обясняване на разпределението, растежа, отношенията икономика–общество и икономика–природа.

[9] Установили са го още физиократите, имайки предвид земеделието и дейности, които днес наричаме добивна промишленост. За тези сфери и за близки до тях като производство на строителни материали или на хранителни продукти първоначалният контакт с природата е очевиден и за съвременните икономики.

За други производствени сфери, създаващи продукти като космически апарати, самолети, автомобили, строителни машини, акумулатори, хладилници, телевизори, компютърен хардуер, мобилни телефони, електрическа или топлинна енергия, началото не е така очевидно. Но да вземем *който и да е от тези или други продукти, съдържащи вещество или енергия. След това да проследим в обратна последователност производствените етапи, през които се минава, за да се създаде продуктът. На всеки етап ще установим наличието на човешка дейност (труд) и преработено природно вещество и/или енергия* и накрая ще стигнем до природата в естественото ѝ състояние, откъдето са взети първичното природно вещество (след това многократно преработвано, при което се променят формата и/или свойствата му) и първичната природна енергия (обикновено превръщана след това от един вид в друг). По аналогичен начин можем да погледнем и към много от услугите – търговия, транспорт, ремонти, водоснабдяване с електрическа и топлинна енергия, химическо чистене и гладене на дрехи, услуги във фризьорски салони. Ще установим същото: в началото са природата и човекът. До аналогични изводи ще достигнем и ако погледнем към дейности като създаване и разпространение на знания и информация, административно обслужване на населението, държавно управление или например поддържане на обществения ред.

минимален и обикновено косвен контакт с природата[10] (информация, знания, лечение, професионални консултации).[11]

7. *Икономически растеж.* Количеството на създаваните блага и неговото изменение е съществена характеристика на всяка икономика. Значимостта на тази характеристика се обуславя от предназначението на икономиката и основната ѝ функция в обществото.

Работна дефиниция за „растеж“ в кибернетична интерпретация за националната икономика: на входа на икономиката постъпват ресурси, на изхода имаме резултат – създадени (произведени) блага/продукти/продукция; „растеж“ е изменението на резултата на изхода. Растежът може да бъде положителен (увеличение на резултата), отрицателен (намаление) или нулев (без изменение на резултата).

Отправна теза. Не оспорваме общоприетите виждания за влиянието на капитала и инвестициите върху растежа, но считаме, че в съвременния свят ресурсите за растеж освен в инвестициите са също така и в не по-малка степен в хората, в „човешкия капитал“ и в състоянието на обществото – образование, здравен статус на населението, културни дадености, в т.ч. ценностни нагласи, в национален дух и манталитет, държавност, наличие или липса на корупция.

8. Собственост. Неокласиката не се интересува много от собствеността. Счита я за нещо второстепенно.

В програмата се придържаме към виждането, че собствеността е основно отношение (според друга терминология – институция) в икономиката, а в по-широк план – и в обществото. Има силна обусловеност, веднъж, между собствеността и устройството на икономиката и втори път, между нея и държавно-политическото устройство на обществото.[12]

Отношенията на собственост оказват силно влияние върху устройството и функционирането на икономиката и това трябва да се има предвид в теорията; например не може смислено да се обясни разпределението, ако не се отчете обусловеността му от собствеността.

9. Разпределение. Благата в едно общество, идващи от икономиката, се създават от хората. При кого отиват те, как се разпределят между членовете на обществото и групите в него? От древността до наши дни този въпрос винаги е актуален. Историята познава теоретични дискусии, борби, бунтове и революции,

---

[10] Косвеният контакт е в използването на уреди, материали и други, съдържащи природно вещество или енергия.

[11] Казано по друг начин и още по-накратко: благата се създават от хората. Те са факторът. Останалото, вкл. капиталът, са условия и средства.

[12] Спорен е въпросът дали „базата“, в която основно място заемат отношенията на собственост, определя каква да е „надстройката“ (това е тезата в марксизма), или обратно, държавно-политическото устройство задава какъв да е доминиращият тип собственост. И за двете тези има потвърждаващи ги факти. В България: за периода 1878–1944 г. може да се приеме, че имаме „надстройка“, съответстваща на „базата“. Смяната в държавно-политическото устройство през 1944 г. доведе до смяна и в типа на доминиращата собственост – извърши се преход от частна към обществена/общонародна собственост. Обратната смяна в държавно-политическото устройство след 1989 г. доведе и до обратен преход в собствеността.

в основата на които стои разпределението. И днес то е изключително актуална сфера на реалността и деликатна тема за теорията. В началото на XXI век силната и увеличаваща се неравномерност в разпределението е осъзнат проблем – световен и национален за много страни, в т.ч. и за България.

Теоретичното обяснение на разпределението в неокласическия икономикс чрез пределната производителност не изглежда много убедително. Можем ли да се съгласим, че съотношенията в разпределението между аристократа земевладелец и зависимия от него селянин или занаятчия се задават от „пределната им производителност“ като фактори в производството?

В условията на капиталистическа пазарна икономика капиталистът собственик като правило получава много повече от прекия производител, въпреки че самият той може изобщо и по никакъв начин да не участва в създаването на благата. *Получава в качеството си на собственик*, а не защото той или капиталът му са с висока пределна производителност.

Работна теза. Погледнато в най-общ план, типът разпределение се задава от обществената среда – от държавно-политическото устройство на обществото, типа на икономиката и типа на собствеността в нея.[13] В по-конкретен план натрупването на богатство (от членовете, групите, слоевете в обществото – имам предвид обичайния смисъл на термина „богатство“) е производно от разпределението, а в основата на разпределението на създадените блага стоят собствеността върху условията за производство, позицията на отделния участник в икономиката (ръководна или изпълнителска), параметрите на вложения от него труд – количество, качество/квалификация, производителност, а също от исторически формирали се или текущо сложили се нагласи спрямо различните професии и производствени дейности.

10. Общ поглед към функционирането на икономиката. Погледът е само „общ“ поради две причини: *първо* – функционирането на икономиката не е измежду акцентите в програмата;[14] *второ* – ресурсни ограничения по изпълнението ѝ не позволяват по-обстойно разглеждане на широкия кръг въпроси, възникващи във връзка с функционирането на икономиката.

---

[13] Това личи най-непосредствено във феодалната икономика. Аристократът получава своето не защото той или земята му са с висока пределна производителност, а *защото така е устроено обществото*; той има земята, а селянинът – непосредствен производител, няма земя (по него време основно условие за производство) и освен това селянинът е в извъникономическа зависимост от аристократа.

В капиталистическата пазарна икономика едни притежават, а други не притежават условията за производство (в марксизма терминът е „средствата за производство“). Тези, които ги притежават, получават своето от произведения продукт в качеството си на собственици. *Така е устроено обществото.*

В края на XX век смяната на държавно-политическото устройство в страните от Източна и Централна Европа обуслови смяната на типа икономика и на типа собственост и разпределение.

В Китай държавно-политическото устройство не беше сменено, но именно то наложи смяна на типа икономика и съответно на типа разпределение.

[14] Акценти, както вече се отбеляза, са: философските основи и методологията; създаването на благата, разпределението и нарастването им; собствеността; отношенията икономика–общество–природа.

Някои от работните тези по въпроси от функционирането на икономиката, обхванати в програмата, са:

- в много сектори на реалната икономика свободната конкуренция е ограничена или дори заменена от доминация на големи национални и транснационални компании и от неявна монополизация и картелизация;
- и в съвременните икономики, в условията на свободна конкуренция, неограничавана от явна или неявна монополизация, картелизация и пазарна доминация, в основата на цените и на съотношенията им стоят разходите[15];
- пазарната икономика има механизми за саморегулация, но и в класическата, и в неокласическата теория възможностите им се надценяват;
- държавата има място в икономиката. Съвременната икономика не може да функционира и да се развива устойчиво без регулиране и макрополитика. Същевременно прекалената регулация и бюрократизацията ѝ също са проблем;
- „финансиализацията“ не е етап от прогреса в историческото развитие на икономиката, а по-скоро е патологично отклонение в структурата и функционирането ѝ.

11. Природа и икономика. Устойчиво развитие вместо общо пазарно равновесие. Природната среда е фундаментално условие за съществуването на хората, на обществото и на икономиката в него.

Увреждания, които икономиката нанася на природната среда, са изключително сериозен проблем на съвременността. *Пазарните механизми не могат да се справят* с този проблем (но могат да се използват в усилията за решаването му).

Неокласическият икономикс по същество изключва проблема от полезрението си.

В програмата се приемат и се следват идеята и концепцията за устойчиво развитие.

Неокласиката вижда общото пазарно равновесие като идеал за икономиката. Ние отиваме към теория, в която устойчивото развитие заема мястото на общото пазарно равновесие като идеал във функционирането и развитието на икономиката. Ще добавя само, че за разлика от високоабстрактната и с неясни приложни възможности теоретична конструкция за общо пазарно равновесие концепцията за устойчиво развитие е твърде „земна“ и може да служи като ориентир и основа за политики – секторни, национални, регионални/наднационални и глобални/световни (вж. например Цоклинова 2014; Йовков, Колев 2011).

* * *

Сега (ноември 2019 г.) програмата е в края на втората си година. Има подготвени работни материали по част от изброените в доклада въпроси. По материалите са направени няколко публикации, а на настоящата конференция са представени три доклада, които не повтарят публикациите.

---

[15] Мотоциклетът е по-скъп от чифт обувки или от опаковка животоспасяващо лекарство не защото е по-полезен, а защото разходите за производството му са по-големи.

Предвижда се резултатите от изследванията да се оформят в монография, която да може да се предложи и като учебник („монографичен учебник“) за по-високите образователни степени – магистратура и докторантура, а евентуално и като основа за подготвяне на лекционен курс пред бакалавърската степен.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Ангелов, Ив. (2010). Световната икономическа криза и България. София, Академично издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“, ISBN 978-954-322-364-0.

Атанасова, В. (2012). Формиращият се нов икономически дискурс. София, Издателски комплекс УНСС, ISBN 978-954-644-364-9.

Йовков, Ив., Колев, К. (2011). Социалното равновесие като критерий за устойчиво развитие на общественото производство. – Икономическа мисъл, № 3, ISSN 0013-2993.

Леонидов, Ат. (2015). Късният неолиберализъм и глобалната финансова криза. – Известия (сп. на Икономически университет – Варна), № 4, ISSN 1310-0343.

Маринов, В. (2011). Международната политическа икономия – една модерна наука. – В: Годишник на УНСС. София, УИ „Стопанство“, с. 13–68, ISSN 1312-5486.

Минчев, Д. (2013). Ренесанс на политическата икономия. Русе, Лени-Ан, ISBN 978-619-7058-02-4.

Младенова, З. (2011). Неокласическата теория в края на XX – началото на XXI век. Част I. Варна, СТЕНО, ISBN 978-954-449-518-3.

Младенова, З. (2016). Отражения на световната криза върху икономическата теория: опит за обобщение. – В: Критика на неокласическия икономикс в светлината на глобалната финансово-икономическа криза от 2008–2009 г. Национална научна кръгла маса (2016). Наука и икономика, Икономически университет – Варна, с. 9–55, ISBN 978-954-21-0909-9.

Проданов, В. (2014). Кризата на икономическата теория и възраждането на политическата икономия – В: Политическа икономия и икономическа теория. Национална конференция по политическа икономия (2014). София, Издателски комплекс УНСС, с. 33–60, ISBN 978-954-644-583-4.

Тодоров, В. (2016). Българска неортодоксална критика на неокласическия икономикс във връзка с глобалната финансово-икономическа криза от 2008–2009 г. – В: Критика на неокласическия икономикс в светлината на глобалната финансово-икономическа криза от 2008–2009 г. Национална научна кръгла маса (2016). Наука и икономика, Икономически университет – Варна, с. 56–75, ISBN 978-954-21-0909-9.

Тодоров, В. (2019). Базисната икономическа теория в българските университети: монополизъм или плурализъм? – Икономически и социални алтернативи, № 1, ISSN 1314-6556.

Тодоров, В. (2019). Как и защо неокласическият икономикс стана и остава доминираща теория? – Известия (сп. на Икономически университет – Варна), № 3, ISSN 1310-0343.

Тошкова, Св. (2014). Икономическата теория в търсене на нова парадигма и методология (в контекста на историята) – В: Политическа икономия и икономическа теория. Национална конференция по политическа икономия (2014). София, Издателски комплекс УНСС, с. 9–32, ISBN 978-954-644-583-4.

Цоклинова, М. Икономически растеж и устойчиво развитие: приоритети на новата икономика. – Управление и устойчиво развитие, № 5, 2014, ISSN 1311-4506.

Дянко Минчев / Dyanko Minchev [1]

ИЗВОДИ ОТ ЕДНО МЕТОДОЛОГИЧЕСКО ИЗСЛЕДВАНЕ

1. Въведение

В доклада ще бъдат представени изводи относно причините за ниската ефективност на българската икономическа политика през последните 30 години, направени на базата на предишни изследвания, посветени на методологията на общата теория на икономиката. Основният труд, свързан с тази тематика, е дисертацията „*Хуманистичен и органичен подход за изход от кризата в общата теория на икономиката*“, която в общи линии е отразена в книгата „*Ренесанс на политическата икономия*“ (Минчев 2013). Тезата, която ще бъде защитена в този доклад, гласи, че каквито и предложения за промени на икономическата политика в България да се правят, тя ще бъде нискоефективна, доколкото стои върху методологията на неокласическата доктрина**.**

2. Изложение

2.1. Реалностите

Когато разсъждаваме за икономическото развитие на България и ефективността на нейната икономическа политика, остава скрит подходът, който стои зад нея, а както казва Кейнс, за добро или лошо идеите изобщо са изключително важни за развитието на една страна и когато са верни, и когато не са. След Великата депресия в книгата си „*Обща теория на заетостта, лихвата и парите*“ той пише: „*В настоящия момент хората силно очакват една по-фундаментална диагноза, те са особено готови да я приемат, нетърпеливи да я изпробват дори ако тя изглежда само възможна. Но извън това съвременно разположение на хората, идеите на икономистите и политическите мислители и когато те са прави, и когато грешат, са по-влиятелни, отколкото обикновено се счита*“ (Кейнс 1993: 441).

Идеите, върху които се гради днешната икономическа практика в България, са привнесени отвън и се прилагат без никаква адаптация или анализ на връзката теория – социокултурна среда както в страните, от които идва тази

---

[1] *Проф. д-р Дянко Минчев, Русенски университет „Ангел Кънчев“ / Prof. Dyanko Minchev, „Angel Kanchev“ University of Ruse: dminchev@uni-ruse.bg*

теория, така и в България. Икономическата политика у нас през последните 30 години се развива под влияние на неокласическата теория и свързания с нея Вашингтонски консенсус.

Влиянието на неокласическата школа е обяснимо с процесите на преобразуване на обществено-икономическата система от планово-централизирана към пазарна, още повече че тази теория е водещата в най-развитите страни от Европа и Северна Америка, които с високия си жизнен стандарт се явяват пример за много българи. Да не забравяме и за господстващите до промените идеи, свързани с политическата икономия на социализма, която беше стигнала по политически причини до зацикляне от преповтаряне на няколко постулата, свързани с обществената собственост върху средствата за производство и превърнали се в омръзнала на всички догма, а тя самата – в идеология в негативния смисъл на това понятие. При това положение е лесно обяснима съблазънта да поддържаш нови идеи, идеи, които използват тези, на които искаш да приличаш.

Политиката в България доведе до три факта, които са от решаващо значение за бъдещето на страната: намаляващото население, регионалните дисбаланси с обезлюдяването на регионите, понижаващо се качество на образованието и свързаните с тях ниски доходи в европейски контекст. Не е нужно да се привеждат доказателства, както изисква форматът на конференцията, защото тези констатации са очевидни и общопризнати, но пътят до тях е необходимо да се припомни.

През 90-те години на XX век се прилагаха постулатите на Вашингтонския консенсус чрез съветници и взаимоотношения със световните финансови институции (Международния валутен фонд и Световната банка). Изпълняваха се техните искания за реформи срещу предоставяне на средства. Основен момент в тези години е преобразуването на собствеността чрез приватизация, осъществена отново по предписанията на световните финансови институции под влияние на Вашингтонския консенсус.

През 19-те години от новото столетие трябва да се отбележат следните политики:

- ненамеса на държавата в икономиката, излизането ѝ от всички отрасли и дейности, което е потвърждаване на основен постулат на неокласиката – за пазарното регулиране, водещо до равновесие;
- стремеж към уравновесен държавен бюджет и пропорционално облагане на доходите, което е следване от постулатите на неокласическата школа и по-конкретно класическата концепция за обществените финанси;
- липса на целенасочена демографска и регионална политика, а разчитане на пазарните сили за справяне с проблемите в това отношение – отново приложение на принципа за достатъчността на пазара като регулатор;
- частични и формални реформи в образованието и здравеопазването, несъобразени със социокултурната среда, върху методологическите основи на неокласическата школа, чрез тотално прилагане на пазарен подход с убеждението, че ще сложи справедлив ред в тези системи;
- неотчитане влиянието на социокултурната среда върху икономическата система, а това е резултат от много точното придържане към неокласическата теза, че икономиката е индиферентна спрямо елементите на социокултурната среда;

- реформи в правораздавателната система, подчинени на икономически и политически влияния, което влошава инвестиционната среда, предизвиква бягство на капитала и емиграция на много хора от страната; това е индиректно следствие от отношението към държавата и нейното отслабване въпреки препоръката на Фукуяма за малко, но силна държава. (Фукуяма 2004: 159).

Обобщените резултати от тази политика, обединени в три основни групи, са свързани с намесата на държавата в икономиката, неотчитане влиянието на обществената среда и липсата на обществено-политическо съгласие по основните приоритети за развитието на страната.

Тоталното изтегляне на държавата от икономиката е грешка, обяснима с няколко причини. Първата е, че за страни, току-що разделили се с планово-централизирана икономика и политическа диктатура, е неразумно държавата да се отдръпва толкова бързо от икономиката, защото няма изградени институции на пазарната икономика[2], а уповаването на спонтанното им възникване изисква много време, за да заработят добре. От друга страна, обществената среда в тези страни е със социален характер (Фром 2002), чиято основна характеристика е считането на държавата за основна опора на сигурността, в това число и икономическата. Това намира много впечатляващ израз днес в търсене на ръководителя вожд, който може да осигури справедливост и защита от всяко зло. А това е наивна надежда в една система на мажоритарна демокрация и пазарна икономика.

Проблемът идва от две посоки: откъм управляващия елит и откъм управляваното мнозинство. По първото направление е достатъчно да си спомним и перифразираме думите на Маркс от предговора към първи том на „Капитала“: *„Аз ни най-малко не рисувам в розова светлина фигурите на капиталиста и земевладелеца. Но тук става въпрос за личностите само доколкото те са олицетворение на икономически категории, носители на определени класови отношения и интереси. Моето становище, което разглежда развитието на икономическата обществена формация като природоисторически процес, по-малко от всяко друго може да държи отделната личност отговорна за условия, чиято социална рожба тя си остава, колкото и да се издига над тях субективно“* (Маркс 1979: 10). Който и да е управляващ, той е част от механизма на обществената машина, а тя се задейства със силата на определени идеи. В нашия случай това са идеите на неокласиците и техния авангард – пазарните фундаменталисти.

Що се отнася до управляваните, историята е показала как свършва вярата и надеждата в единствения водач при диктатура. Да се надяваме на вожда в демократичното общество е още по-безплодно, отколкото при диктатура, защото в обществата с мажоритарна демокрация успехът зависи от ефективността на институциите, а те са рожба на господстващата социокултурна среда. Управленските позиции и институции са адекватни на господстващите в момента ценности сред масата от населението, накратко – управляващите са едни от народа. Налице е омагьосан кръг.

---

[2] Това, което Ойкен нарича стопански порядък (Ойкен 2001).

Да оттеглиш държавата от намесата ѝ в икономиката в такава ситуация е неразбиране на обществеото развитие. От друга гледна точка, историческите доказателства за нейната плодотворна намеса в икономиката не са малко (Джанг 2015: 163). На следващо място несъобразяването с обществената среда в България води до неефективност на мерките и формиране на институции импланти (Minchev, Kosuliev 2014), което може да се забележи във всички сфери на обществения живот. Това не е изненадващо, защото неокласическите идеи не разглеждат икономиката като потопена в обществото, а обратно, нещо, което в световната литература е известно като икономически империализъм. Политиката в България не се съобразява в необходимата степен и с неокласическия институционализъм, който се явява частичен коректив на неокласическия консерватизъм.

Накрая липсата на съгласие между политическите субекти по основните приоритети на развитието води до забавянето на прехода. Това обаче е закономерен резултат от изключването на политическите отношения от икономическия анализ, в качеството им на фактор за стопанското развитие, от мейнстрийм направлението.

Ето защо, каквито и стъпки да предприеме което и да е правителство, докато стои на тази методологическа позиция, резултатите ще бъдат незадоволителни.

2.2. Какво да се прави?

За да се избегнат тези слабости, трябва най-вече да се промени подходът към практическото въздействие върху стопанството и да се създаде нова обща теория на икономиката.

Да се промени подходът в практиката на държавното управление, това означава да се промени най-вече следното:

- разглеждане на икономиката като част от обществото (а не общество, потопено в икономиката) и на тази база отчитането на обществената среда като фундаментален фактор на развитието и растежа; това значи прилагане на подход не само на субективен индивидуализъм, а и на обективен холизъм;
- ревизия на схващането за ненамеса на държавата в икономиката и засилване на нейната регулативна функция във възлови отрасли и дейности, а не робуване на идеята за всесилието на пазара;
- отчитане и прилагане на принципа на функционалните финанси, а не строго придържане към класическото виждане за уравновесен бюджет;
- реформи в образованието (и здравеопазването), като се спре тоталното прилагане на пазарния принцип при тяхната дейност, а се отчита и социална им функция; това означава загърбване реализацията на икономическия империализъм;
- обща за всички политически сили програма за реформи в отделни сфери, подчинена на три основни приоритета – решаването на проблемите с населението, регионалното развитие, образование и доход, освободена от всякакви идеологически и теоретични предразсъдъци.

Практическото въздействие с нови мерки като споменатите по-горе без наличието на нова адекватна обща теория може да стане само частично и като дар на щастливия случай. За практиката липсата на адекватна теория не трябва

да е непреодолим проблем, макар и твърде важен. Да не забравяме, че кейнсианството възниква по-късно от практическото осъществяване на мерки, които то препоръчва, например тези на Рузвелт в САЩ. Създаването обаче на нова обща теория на икономиката е другата, по-важна и дългосрочна задача (Тодоров 2017). Тя трябва да конкурира неокласическите възгледи, превърнали се в идеология на статуквото (Гълбрайт 1993: 110–112).

2.3. Възможно ли е да се направи?

При сегашната обстановка промяната в практическото въздействие ще бъде много трудно, защото хората, родени след 1975 г., няма да могат да разглеждат реалността от критичните позиции, които бяха представени по-горе. Причината е, че са обучавани по икономика единствено от позициите на неокласическата школа. При това положение споменатите промени могат да бъдат инициирани от тях само по метода проба–грешка или с интуитивното чувство, че това трябва да стане не по начина, който са изучавали, а с други действия.

Дори и да се случат такива действия, те по-скоро ще бъдат изключения, а не правило. Една от причините за това се крие отново в социокултурната среда – изключения са хората, готови да вървят срещу какъвто и да е *мейнстрийм*, а друга, психологическа, е трудността да се разделиш с нещо свое – познание, натрупано в младостта.

3. Заключение

Ето защо, ако искаме да се промени към по-добро икономическото състояние на България, най-важната задача е да се работи за алтернативно преподаване (Тодоров 2019) на общата теория на икономиката, която да използва друг подход и особено методологическото положение, че икономиката е част от обществото, призвана да осигури неговите материални предпоставки, изпитваща влиянието на останалите сфери до степен на факторна определеност. Става дума не за административна замяна на икономикс с друга обща теория на икономиката, а за алтернатива, предложена на принципа *една до друга*.

Само чрез изпълнение на тази задача може да се създаде критична маса от млади хора, които да повярват, че има и друг път, различен от пазарния фундаментализъм и икономическия империализъм. С това ще се оправдаят нашите надежди за смисъла на изказаните от нас идеи.

Дали тези възгледи ще се окажат призрачни? Нека си спомним за същото колебание на Д. Кейнс по повод идеите, изказани от него в Общата теория: „*Аз съм сигурен, че силата на користните интереси е значително преувеличена в сравнение с постепенното навлизане на идеите. Наистина не веднага, а след известен интервал, защото в областта на икономическата и политическата философия няма толкова много хора, които да се поддават на новите теории, след като веднъж са достигнали двадесет и пет или тридесетгодишна възраст, така че идеите, които държавните служители и политици и дори агитаторите прилагат към текущите събития, няма вероятност да бъдат най-новите. Но рано или късно идеите, а не користните интереси стават опасни, за добро или зло“* (Кейнс 1993: 442).

Алтернативата в преподаването е задължителна, за да подбуди промените към по-добро бъдеще, а то е необходимо, за да не губим най-важното условие за съвременния успех – човешкия капитал.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Гълбрайт, Д. (1993). Анатомия на властта. София, „Хр. Ботев“, ISBN 954-445-043-2.

Джанг, Х. (2015). 23 неща, които не се казват за капитализма. София, Изток–Запад, ISBN 978-619-152-627.

Кейнс, Д. (1993). Обща теория на заетостта, лихвата и парите. София, „Хр. Ботев“, ISBN 954- 445-201-Х.

Маркс, К. (1979). Капиталът, Т. 1. София, Партиздат.

Минчев, Д. (2013). Ренесанс на политическата икономия. Русе, Лени-Ан, ISBN 978-619-7058-02-4.

Ойкен, В. (2001). Основи на националната икономика. София, ЛИК, ISBN 954-607- 421-7.

Тодоров, В. (2019). Базисната икономическа теория в българските университети: монополизъм или плурализъм. – Икономически и социални алтернативи, №.1, с. 108–127, ISSN 1314-6556.

Тодоров, В. (2017). Съвременната политическа икономия в България: изборът на пътя. – Икономическа мисъл, № 5, с. 3–33, ISSN 0013-2993.

Фром, Е. (2002). Отвъд веригите на илюзиите. София, „Захарий Стоянов“, ISBN 954-739-179-8.

Фукуяма, Ф. (2004). Строежът на държавата. София, Обсидиан, ISBN 954-769-075-2.

Minchev, D., Kosuliev, A. (2014). A Framework for an Organic Approach for the Analysis of Institutional Transplants in the Economic Context. – Journal of Danubian Studies and Research, Vol. 4, pp. 32–41, ISSN 2392–8050.

Мая Цоклинова / Maya Tsoklinova[1]

ХЕТЕРОДОКСАЛЕН ПОГЛЕД КЪМ ПАЗАРНАТА НЕДОСТАТЪЧНОСТ И УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ

1. Пазарна недостатъчност и устойчиво развитие: критичен анализ

Съвременното икономическо развитие се характеризира с множество поставени от дълго време проблеми, но все още неполучили адекватни решения. Редица фактори детерминират необходимостта от конкретни реформи, ако целта на пазарноориентираните икономики е да работят ефективно, на границата на производствените си възможности, в условията на ограниченост на ресурсната си база, за да посрещнат икономическите потребности през XXI век. През последните няколко години потребностите се преструктурираха – от чисто потребителски и инвестиционни към такива, свързани със загрижеността за климатичните промени, необходимостта да се търсят нови научно-приложни концепции, способни да прогнозират появата на икономически кризи и да неутрализират появилите се пазарни дефекти, продължаващото покачване на разходите за медицинско обслужване, упоритата бедност в много страни с високи средни доходи, изчерпване на невъзобновяемите ресурси, намаляване на питейната вода в редица държави по света, изчезването на множество растителни и животински видове поради промяна в естествените им местообитания, резултат от човешкия стремеж към икономическо благосъстояние.

Глобалната криза от 2007–2009 г. постави множество предизвикателства пред различни социални групи – учени (тук се включват не само икономисти, но и социолози и поведенчески психолози), политици, както и пред отделния участник в икономическия живот. Негативното въздействие на кризата върху националните икономики създаде необходимостта да се търсят обяснения за появилите се диспропорции в нормалното функциониране на икономическите системи и в крайна сметка – тяхното премахване като естествени и периодични икономически явления (Младенов 2016; Hein 2012). Икономическата наука бе силно критикувана поради неспособността си да прогнозира икономическите дисбаланси. Икономистите също бяха замесени в създаването на самата криза чрез подкрепата си за финансови реформи и практики, които мнозина сега считат като дестабилизиращи финансовата система. Към последното се добавя и подкрепата на чисто консуматорските обществени модели на поведение

[1] *Доц. д-р Мая Цоклинова, Лесотехнически университет – София / Assoc. Prof. Maya Tsoklinova, University of Forestry – Sofia: malenna85@yahoo.com*

(Калецки 2013; Wolf 1979; Атанасов 2007). Доказа се, че пазарната недостатъчност, т.е. неспособността пазарът качествено да изпълнява своите функции, е често срещано явление. Всъщност пазарите „получават“ своите предписания от доминиращата теория, която упорито мълчи за някои появили се несъвършенства.

И тук възникват въпросите: Помага ли доминиращата теория за пазарната икономика (неокласическият икономикс) за разрешаване на пазарните проблеми; доколко тя е приложима към съвременните реалности (особено след глобалните кризи и факта, че теорията „забрави“ да сигнализира за появата на пазарните дисбаланси)? Всъщност доминиращата теория допълва аргумента на Адам Смит в полза на пазарите, че при определени допускания за поведението на икономическите агенти и при строго дефинирани условия класическият модел на пазарна организация дава икономически резултати, които са ефективни и оптимални (Beckert 2013; Clarke 1991). Именно възгледът, че пазарната система постига оптималност и балансираност, е обект на дискусии през последните години. Голяма част от изследователите в тази област поставят под съмнение тези възгледи (Тодоров 2016; Проданов 2014). От една страна, поставя се под съмнение, че неокласическият модел наистина показва в пълна степен начина, по който функционира пазарът. От друга страна, реалните пазарни икономики са много по-институционално богати от опростения теоретичен модел. Последното създава усещането за отдалечаване на доминиращата икономическа теория от реалността и подчертава нейната абстрактност и субективност.

Маржиналната революция от последните десетилетия на XIX век създава основата, върху която се появява и развива впоследствие неокласическата теория. Тя замени класическата политическа икономия. Изграденото виждане за това как се организира икономическият живот включва редица взаимозависими рационални индивидуалности, координирани чрез пазарната размяна. Този нов модел на икономическо взаимодействие между пазарните субекти цели не само да установи равновесие, но и да осигури оптимално разпределение на ресурсите в цялата система с акцент върху рационалното поведение на икономическите агенти. (Robbins 1935; Brown, Spencer 2012; Йовков и Колев 2011). По този начин, фокусирайки вниманието върху рационализма и стремежа за оптимизиране на икономическите действия на „икономическия човек“, на преден план изпъкват неравновесните състояния на пазара, пазарната недостатъчност и пазарните провали. Концепцията, обясняваща същността на пазарния провал, приема за своя основа теорията, която твърди, че в рамките на набор от предположения за поведението на икономическите агенти управлението на пазара води до оптимални по Парето резултати (Цоклинова 2014). И тук възникват следните въпроси: Дали икономическата реалност е постигнала поне веднъж резултати, които могат да се класифицират като Парето оптимални, и ако не е съумяла да подреди съставните елементи на икономическата система по начин, гарантиращ постигането на икономически оптимум, то коя е причината за този системен провал?

За да се даде адекватен отговор на горепоставените въпроси, които са въпроси относно адекватността на доминиращата теория към новите икономически реалности, е необходимо да се помисли за възможността икономическата теория да се доближи до отделния индивид и природната среда. Последното

поставя необходимостта да се изгради икономически модел на поведение на националната икономика, базиран върху концепцията за устойчивото развитие (Гечев 2007). В допълнение към гореспоменатото трябва да се добави, че следвайки съвременната посока на развитие на глобалното общество, на преден план възникват два интересни факта. Първият е свързан с това дали понастоящем е от голямо значение икономическата система да се стреми към равновесни състояния, или по-скоро тези дисбаланси всъщност са по-естествени, отколкото изграждането на изкуствена среда от закони и принципи (по-голяма част от които не са приложими в практическата действителност, в която функционира доминиращата икономическа теория). Вторият обхваща систематизацията на пазарните провали и по-скоро невъзможността за толкова години икономическата система да осигури устойчиво развитие. Последното с основание може да се даде като пример за съвременен пазарен провал. Тук е мястото да се подчертае и разделената триада „природа–общество–икономика“ (Цоклинова 2014).

В допълнение към гореспоменатото съвсем други се оказват значимите за човечеството цели пред икономическата теория. Тези стратегически приоритети пред доминиращата икономическа доктрина са свързани не толкова с абстрактното моделиране на процесите и явленията и тяхното обобщаване в съвършен модел – такъв, какъвто е общото пазарно равновесие. По-скоро основната цел в съвременната икономическа теория е необходимо да се обвърже с взаимодействието между човека (обществото) и природната среда. Тази връзка е сложна, пораждаща през годините различни тези за значимостта на двата елемента. Комуникацията между човека и природната среда е тема, която присъства в редица икономически школи. Така например физиократите акцентират върху земеделието като най-плодородния отрасъл на националното стопанство. Темата за взаимодействието между човек и природа логически продължава и в творчеството на класика Адам Смит. В изведената от него теория за абсолютните предимства авторът набляга на природните дадености, с които всяко национално стопанство е „надарено“ и на основата на които може да развива своя икономически потенциал, генерирайки по-малки алтернативни разходи. В допълнение към Смит Дейвид Рикардо набляга на икономическата реализация на земята под формата на факторен доход – рента. Още повече, авторът дефинира, че различните качествени характеристики на производствения фактор земя е необходимо да носят различна икономическа реализация. По този начин Д. Рикардо въвежда икономическата категория „диференциална рента“, с която се свързват по-добрите качествени характеристики на земята (елемент на природната среда). В творчеството на Джон Стюърт Мил (особено в книгата му „Принципи на политическата икономия“ – 1848 г.) се забелязва авторовото отношение към природата и зависимостта на човешкото съществуване от нея. Именно в това свое произведение авторът поставя акцент върху това, че не само богатството в неговата чисто материално-веществена форма е от значение за обществото, а и природната среда, и по-специално нейното качество. Друга съществена идея, изведена от Мил, е свързана с противоположното по сила взаимодействие между икономическия растеж и качествените характеристики на природната среда (Велушев 2004). В неокласическата теория вниманието е фокусирано върху човека и неговото поведение, характеризиращо се с голяма доза субективизъм. Именно в тази икономическа теория идеята за взаимодействието

между човека и природната среда, от която той изцяло зависи, липсва. В допълнение към казаното, тук е мястото да се добави и фактът, че икономическата реалност, представена от неокласическата теория, се описва с хипотетични, изцяло аксиоматични модели, по-голяма част от които са с практическа неприложимост (Тодоров 2016; Тодоров 2019). В тази теория икономическите агенти преследват цели, конкурират се и изразяват участие в икономическия живот в зависимост от редица условия и в крайна сметка желаят да получат за себе си оптимума от икономическите си действия. По този начин, отделяйки човека (с неговите субективни усещания и желания) от естествената среда – природата, икономическата теория забравя най-важното: за да има икономика и общества, е необходимо да съществуват жизненоважните параметри на природната среда, без която животът в биологически смисъл не би съществувал.

2. Пазарна недостатъчност и устойчиво развитие: хетеродоксален подход

Хетеродоксалният подход при дефиниране на понятието „пазарен провал“ се различава съществено в сравнение с ортодоксалната доктрина. Хетеродоксалната теория свързва пазарния провал с човешкия егоизъм и безмилостната експлоатация на невъзобновяемите планетарни ресурси. В този контекст хетеродоксалната концепция отнася към групата на пазарните провали и екологичния провал (Adams 2006; Giddings, Hopwood, O'Brien 2002). Последният се проявява, когато човешките дейности в условията на пазарна икономика водят до изчерпване на невъзобновяеми ресурси. По този начин човешкото въздействие поражда сериозни вреди върху компоненти на природната среда, не създавайки условия за постигане на критерия за ефективност на Парето (Цоклинова 2014). Към екологичния провал, който е част от съвременната пазарна недостатъчност, хетеродоксалната икономическа теория прибавя и неразрешимия проблем за неравномерното разпределение на ресурсите в световен план. Това е пример за невъзможността на икономиката, използваща доминиращата икономическа доктрина, да създаде условия за минимизиране на обществените социални загуби (Milonakis, Fine 2009; Davis 2004).

Тук е необходимо да се уточни, че съвременният тип пазарен провал възниква, когато егоистични индивидуални намерения, от които следват разрушителни икономически действия с цел генериране на печалба, водят до неефективно използване на планетарни невъзобновяеми ресурси, нарушават екоравновесието и спомагат за изчезване на биоразнообразието (Kamihigashi, Roy 2007). През последните години се разраства броят на съвременни примери за пазарна недостатъчност. В подкрепа на последното стратегиите на правителства и редица международни институции, насочени към смекчаване на степента на пазарния провал, свързан с разрушаването на екосистеми и изчерпването на невъзобновяеми ресурси, също могат да доведат до неефективно разпределение на ресурсите – ситуация, често посочвана като провал на правителствата (Winston 2006). Това са сериозни проблеми на човечеството, които се нареждат успоредно по значимост до трите стопански въпроса, поставени от класическата икономическа теория. Необходимостта от опазване на околната среда е от решаващо значение за равнището на световното обществено благосъстояние

(Gibson 2006). Още повече че в тези национални стопанства с доминиращи характеристики на несъвършен пазар липсата на биоразнообразие е допълнителен фактор, причиняващ появата на пазарна недостатъчност. В този смисъл се поражда необходимостта да се постави сериозен въпрос пред човечеството: Какво е от първостепенно значение за бъдещето на световното общество: икономически оптимум или устойчиво развитие?

Концепцията за устойчивостта произтича от етичната загриженост на настоящото поколение спрямо бъдещите. В тази теоретична рамка присъства и оценка на фактите, които предполагат, че подобна загриженост трябва да бъде включена в текущото вземане на решения, в това число решения, касаещи едновременно потреблението, производството и разпределението в икономиката. Специален акцент се поставя върху използването на невъзобновяеми ресурси в производството и изграждането на такива модели в поведението на икономическите агенти, в които ясно е изтъкната ролята на опасностите, пред които са поставени човечеството и природната среда. Въвеждането на „устойчивостта“ като променлива в икономическите модели се свързва с „грижата за бъдещите поколения“ и не трябва да се превръща в просто ограничение на текущото планиране (Pezzey 1992; Dasgupta 1993). Концепцията за устойчивостта показва начина, по който е необходимо да се планират и организират потребителските и производствените модели (Adams 2006; Ekins 2000; Gechev 2005). И въпреки това тя е свързана с различни дебати, особено по отношение на нейното прилагане. Въпреки че устойчивото развитие означава определен вид развитие, то често се разглежда като процес на намаляване темповете на развитието и/или моделиране на житейските производствени процеси чрез рационално потребление на ресурси (Duran et al. 2015; Mebratu 1998). Независимо от множеството дефиниции очевидно е, че едно от важните измерения на устойчивото развитие е свързано с качеството на природната среда. Последното трябва да се разглежда като естествен процес на вмъкване на самото развитие в средата, създадена по време на адаптацията на обществото към естествените ограничения. Но днешната конюнктура показва ли тази зависимост на развитието от природната среда или точно обратно: бъдещото развитие на природната среда зависи от степента на развитие? Всъщност световната общност осъзна факта, че между обществото и природата в процеса на естествената човешка еволюция се появиха небалансирани отношения. Последните се мултиплицират и задълбочават, тъй като обществото изземва твърде много от природата в сравнение с това, което връща. Нещо повече, дори ако връзката може да бъде балансирана количествено, тя ще постави в неблагоприятно положение природната среда качествено поради по-големите количества отпадъчни материали, върнати обратно в природата (Solow 1974). В концепцията за устойчивото развитие широко лансирани са следните ключови тези (Bâc 2008; Giddings et al. 2002; Neumayer 1999):

Теза 1: Взаимозависимост: човек е длъжен да разбере взаимозависимостта между икономиката, икономическите индивиди (обществото) и природната среда.

Теза 2: Гражданско управление: отговорностите трябва да се поемат от всеки индивид в обществото.

Теза 3: Потребности и права на бъдещите поколения: осмисляне на факта, че последиците от предприетите днес действия рефлектират върху механизма на задоволяване на потребностите на бъдещите поколения.

Теза 4: Разнообразие: зачитане и оценяване на културните, социалните и икономическите различия в световен план.

Теза 5: Справедливо съществуване: признаване, че справедливостта е основен елемент в концепцията за устойчивостта и е вид потребност, която трябва да бъде удовлетворена глобално.

Теза 6: Несигурност и предпазни мерки: постоянната промяна в световната конюнктура изисква гъвкаво поведение и умело управление на риска.

Теза 7: Устойчива промяна: разбиране, че ресурсите са планетарно ограничени и това може да доведе до отрицателно въздействие върху организацията на човешкия живот.

Гореизброените тези разкриват сложната природа на устойчивостта. В пълната си смислова интерпретация концепцията за устойчиво развитие включва три стълба на устойчивост. Това са икономическите, екологичните и социалните стълбове, представляващи фундамент, върху който се гради същността на концепцията за устойчивото развитие. Цялата идея за трите стълба е възприета в планирането на политиката на Обединеното кралство. Ако някой от стълбовете е слаб, системата като цяло е неустойчива. През последните години се наблюдава промяна в подхода, който представя концепцията за устойчивостта. В новия хетеродоксален подход стандартните диаграми за визуализиране на трите стълба са опростени. Акцентът е поставен върху екологичния стълб, в който се съдържат другите два. Най-голяма площ заема биосферата, в която се реализира самият живот. Самата биосфера (природната среда) е основа за развитие на човешката система, която от своя страна притежава две основни системи: социална и икономическа (Du Pisani 2006; Gibson 2006). В случай че групи хора се съгласят да сформират правителство, те сключват социален договор, целящ повишаване на общественото благосъстояние. Този договор обвързва социалните и икономическите системи на групата индивиди. От своя страна индивидите са част от социалната система. Те работят, усъвършенстват се и задоволяват различни йерархично подредени потребности. Основна цел на техния живот е да увеличат производителността на икономическата им система. Според хетеродоксалния подход за изследване на устойчивостта устойчивостта на природната среда трябва да има най-висок приоритет, тъй като колкото по-ниска е носещата способност на околната среда, толкова по-нисък е капацитетът на социалната система, т.е. икономическата система произвежда по-малко продукция (Du Pisani 2006; 2004; Martinez-Alier 2015). Ако се постигне изпълнение на трите стълба на устойчивост, ситуацията е следната: природните ресурси са запазени, околната среда е защитена, икономиката функционира нормално и качеството на живот на обществото се повишава (Цоклинова 2014). През последните години настойчиво се акцентира върху слабости на доминиращата икономическа теория, която не успява да покаже пътя за справяне с пазарните несъвършенства (Тодоров 2016). Това създава трудности по практическото реализиране на принципите на устойчиво развитие в икономически, социален и екологичен аспект.

Условията за ефективност и оптималност на икономическите дейности, дефинирани от доминиращата икономическа теория, изискват да се постигне и устойчивост в развитието на икономическата система. Всъщност възможно ли е практическото реализиране на процеса по устойчиво развитие? За да се отговори на този въпрос са необходими две условия. На първо място, необходим е общовалиден критерий за устойчивост. На второ място, необходимо е да се преценят производствените възможности на икономиката, т.е. наличните условия на материалната трансформация, които са на разположение в дългосрочен период (Turner 1993). Тук акцент се поставя именно върху производствените възможности на икономиката, които определят резултата, получен от количествените съотношения между използваните производствени фактори, сред които е и природният. При така описаната ситуация се прибавят още две условия: увеличаващият се брой на световното население и нарастването на човешките потребности. И неминуемо въпросът, който се поставя пред обществото, е следният: Как ще бъдат засегнати екосистемите при така описаните условия, в които се развиват икономическите дейности (Kamihigashi et al. 2007). Тук е необходимо да се помисли и за устойчивото развитие като константа, добавена в уравнението на производствената функция. Всъщност, за да се постигне напредък, икономистите обикновено опростяват и ограничават обхвата на проблема и представят възможности за трансформация, правейки предположение за формата на производствената функция на икономиката. Подобно разрешение на проблема се среща в разработките на редица автори, сред които са: П. Дасгупта, Р. Салоу, Дж. Стиглиц и др. (Dasgupta et al. 1974; Solow 1974; Stiglitz 1974). Неизменно се поражда друг въпрос, свързан с това дали единствено чрез промяна във формата на производствената функция се крие разрешаването на проблема, свързан със съхраняване на екосистемите за следващите поколения и създаване на условия за устойчиво икономическо развитие.

ЛИТЕРАТУРА

Атанасов, Ат. (2007). Към по-скромна и открита обща икономическа теория: размишления от гледна точка на онтологията на икономикса. Политическата икономия: минало или бъдеще на икономическата теория. Варна, Наука и икономика, ИУ–Варна, с. 140–146, ISBN 978-954-21-0310-3.

Велушев, М. (2004). Въведение в общата икономическа теория. София, ЛТУ.

Гечев, Р. (2007). Устойчиво развитие и пазарна конкурентоспособност – В: Годишник на УНСС, с. 175–199.

Йовков, Ив., К. Колев (2011). Социалното равновесие като критерий за устойчиво развитие на общественото производство. – Икономическа мисъл, №3. София, с. 68–91.

Калецки, А. (2013). Капитализъм 4.0: раждането на новата икономика след кризата. София, Класика и стил.

Младенова, З. (2016). Отражение на световната криза върху икономическата теория: опит за обобщение. Критика на неокласическия икономикс в светлината на глобалната финансово-икономическа криза от 2008–2009 г. Варна, Наука и икономика, с. 9–55, ISBN 978-954-21-0909-9.

Проданов, В. (2014). Кризата на икономическата теория и възраждането на политическата икономия. Политическа икономия и икономическа теория. София, Издателски комплекс УНСС, с. 33–60, ISBN 978-954-21-644-583-9.

Тодоров, В. (2016). Българска неортодоксална критика на неокласическия икономикс във връзка с глобалната финансово-икономическа криза от 2008–2009 г. Критика на неокласическия икономикс в светлината на глобалната финансово-икономическа криза от 2008–2009 г. Варна, Наука и икономика, с. 56–75, ISBN 978-954-21-0909-9.

Тодоров, В. (2019). Базисната икономическа теория в българските университети: монополизъм или плурализъм. – Икономически и социални алтернативи, №1, с. 108–127, ISSN 1314-6556.

Цоклинова, М. (2014). Икономически растеж и устойчиво развитие: приоритети на новата икономика. – Управление и устойчиво развитие, 5/2014, Vol. 48, Лесотехнически университет. София, с. 6–12, ISSN 1311-4506.

Adams, W. M. (2006). The Future of Sustainability: Re-thinking Environment and Development in the Twenty-first century. Report of the IUCN Renowned Thinkers Meeting.

Bâc, P. D. (2015). A history of the concept of sustainable development: literature review. Annals of the University of Oradea. – Economic Science Series, 17 (2), pp. 576–580. Retrieved November 20.

Beckert, J. (2013). Capitalism as a system of expectations: Towards a sociological microfoundation of political economy. – Politics & Societyq 41 (3), pp. 323–50.

Brown, A. and Spencer D. A. (2012). The nature of economics and the failings of the mainstream: Lessons from Lionel Robbins Essay. – Cambridge Journal of Economics 36 (4), pp. 781–98.

Clarke, S. (1991). Marx, Marginalism and Modern Sociology: From Adam Smith to Max Weber. Basingstoke: Macmillan.

Cunningham, S. (2011). Understanding Market Failures in an Economic Development Context. Pretoria, South Africa: Mesopartner Monograph 4.

Dasgupta, P. (1993). Natural resources in an age of substitutability. Chapter 23.

Dasgupta, P. GM. Heal. (1974). The optimal depletion of exhaustible resources. – Review of Economic Studies, pp. 3–28.

Davis, J. B. (2004). The agency-structure model and the embedded individual in heterodox economics. In: Lewis P (ed.) Transforming Economics: Perspectives on the Critical Realist Project. London: Routledge.

Du Pisani J.A. (2006). Sustainable development-historical roots of the concept. Environ Sci 3, pp. 83–96.

Duran, C. D., L.M. Gogan, A. Artene, V. Duran. (2015). The components of sustainable development - a possible approach. Procedia Economics and Finance, 26, pp. 806–811.

Ekins P. (2000). Economic Growth and Environmental Sustainability: The Prospects for Green Growth. Routledge. London.

Gechev, R. (2005). Sustainable Development: Economic Aspects. Indianapolis: University of Indianapolis Press.

Gibson R. B. (2006). Beyond the pillars: sustainability assessment as a framework for effective integration of social, economic and ecological considerations in significant decision-making. J Environ Assess Policy Manag 8, pp. 259–280.

Giddings, B., B. Hopwood, G. O'Brien. (2002). Environment, economy and society: fitting them together into sustainable development. Sustainable Development, 10, pp. 187–196.

Hein, E. (2012). The Macroeconomics of Finance-Dominated Capitalism – and Its Crisis. Cheltenham: Edward Elgar.

Kamihigashi, T. S. Roy. (2007). A non-smooth, non-convex model of optimal growth. – Journal of Economic Theory, Vol. 132 (1), pp. 435–460.

Martinez-Alier J. (2015). Ecological economics. – In: Wright JD (ed) International encyclopedia of the social and behavioral sciences. 2nd edn. Elsevier, Amsterdam, pp. 851–864.

Mebratu, D. (1998). Sustainability and sustainable development: historical and conceptual review. Environmental Impact Assessment Review, 18, pp. 493–520.
Milonakis, D. and B. Fine. (2009). From Political Economy to Economics: Method, the Social and the Historical in the Evolution of Economic Theory. London: Routledge.
Neumayer, E. (1999). Weak versus Strong Sustainability: exploring the Limits of Two Opposing Paradigms. Cheltenham: Elgar.
Pezzey J. C. V. (1992). Sustainability: an interdisciplinary guide. Environmental Values, 1, pp. 321–362.
Robbins, L. (1935). An Essay on the Nature and Significance of Economic Science. London: Macmillan.
Solow, R. M. (1974). Intergenerational equity and exhaustible resources. – Review of Economic Studies, pp. 29–46.
Stiglitz, J. E. (1974). Growth with exhaustible resources: efficient and optimal growth paths. – Review of Economic Studies, pp. 139–152.
Turner R. K., S. Morse-Jones, B. Fisher. (2007). Perspectives on the Environmental Limits concept: A report to the Department for the Environment, Food and Rural Affairs, CSERGE, Norwich.
Winston, C. (2006). Government Failure versus Market Failure: Macroeconomics Policy Research and Government Performance. AEI-Brookings Joint Center for Regulatory Studies, the American Enterprise Institute for Public Policy Research. Washington.
Wolf, C. (1979). A Theory of Nonmarket Failure: Framework for Implementation Analysis. – Journal of Law and Economics, Vol. 22 (April), pp. 107–139.

Росица Чобанова / Rossitsa Chobanova[1]

НЕОБХОДИМОСТ ОТ НОВА ПАРАДИГМА ЗА ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ

1. Увод

Темата на настоящата конференция, посветена на 70-годишнината от създаването на Института за икономически изследвания при БАН, поставя за дискусия особено важния проблем за съответствието на поставените цели чрез провежданите политики и постигнатите резултати, т.е. с реалностите на икономическото развитие на страната. Този проблем е от значение за практиката и поради факта, че в областта на научните изследвания и иновациите се прилагат политики, представляващи реплика на чужди „най-добри практики“, които не отчитат особеностите на местните обстоятелства. Като резултат провежданата политика в страната отхвърля едно от малкото твърдения, подкрепяно от представителите на всички школи в икономическата мисъл, а именно, че за дългосрочното развитие и растеж са необходими научни изследвания и иновации.

Ускорената технологична промяна и глобализацията днес създават нови предизвикателства пред икономиката и обществото. В резултат на това проблемът за обновяването като централен проблем на дългосрочното икономическо развитие и конкурентоспособност обхваща и формирането на политика, която решава тези предизвикателства – много често изискващи предвиждането им и своевременно решаване в не толкова дълги срокове. Проблемът за политиката за научните изследвания и иновации е и проблем на формиране на специфични предимства на националната икономика въз основа на внедряване на резултати от базирани в страната научни изследвания и обновяване.

С други думи, на дневен ред се поставя проблемът за иновативността като характеристика на способността за саморазвитие на националната икономика чрез мобилизиране на специфични собствени и привлечени ресурси, най-вече от знание за решаване на съществуващи и нови проблеми. Важността му се определя от превръщането на знанието в основен ресурс за съвременно развитие на икономиката. (Тук става дума за знанието на заетите с икономически, вкл. научни и изследователски, дейности във всичките му форми и мобилизирането му за формулиране и решаване на нови предизвикателства пред развитието.)

---

[1] *Проф. д.ик.н. Росица Чобанова, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Dr.Sc. Rossitsa Chobanova, Economic Research Institute: r_chobanova@iki.bas.bg*

Решаването на тези проблеми е свързано с необходимостта от нова парадигма за формиране и провеждане на научна и иновационна политика за икономическото развитие. Тази потребност следва от невъзможността на политиките, разработвани в рамките на господстващата парадигма, да преодолеят ниската иновативност на стопанството и съпътстващия отказ от политики за развитието му.

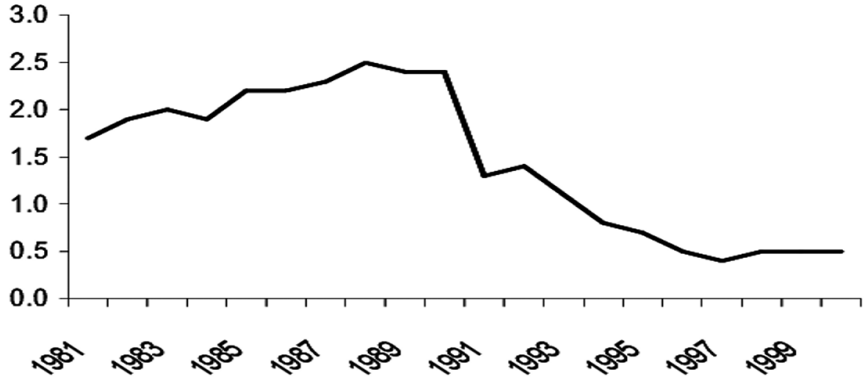
2. Ниска иновативност на националната икономика

Иновативността в най-широк смисъл на понятието означава жизненост, умение на едно национално стопанство за саморазвитие в условия на глобализация. Тя характеризира способността да се идентифицират и развият самостоятелно области на обновяване, където инвестициите за научноизследователска и развойна дейност (НИРД) да водят до икономическо развитие, свързано с решаване на проблемите на обществото, до рязко повишаване на производителността на труда, до по-ефективното използване на всички видове ресурси и съответно до увеличаване на обема на индустриалната собственост на страната.

Равнището на иновативност на икономиката се определя чрез НИРД интензивността, измерена като съотношение на общите за страната разходи за научно-изследователска и развойна дейност – НИРД, и БВП в %.[2] Ниската иновативност на националното стопанство в условия на ускорена технологична промяна и глобализация на икономическите процеси е съществена пречка пред икономическото му развитие.

Въпреки очакванията промените от 1989 г. се съпровождат от рязък спад на НИРД интензивността на българската икономика. Равнището ѝ от 2,5% в началото на периода пада до 0,5% (вж. фиг. 1). Това равнище се поддържа и до днес, въпреки

Фиг. 1. НИРД интензивност на българската икономика през периода 1981–1999 г.



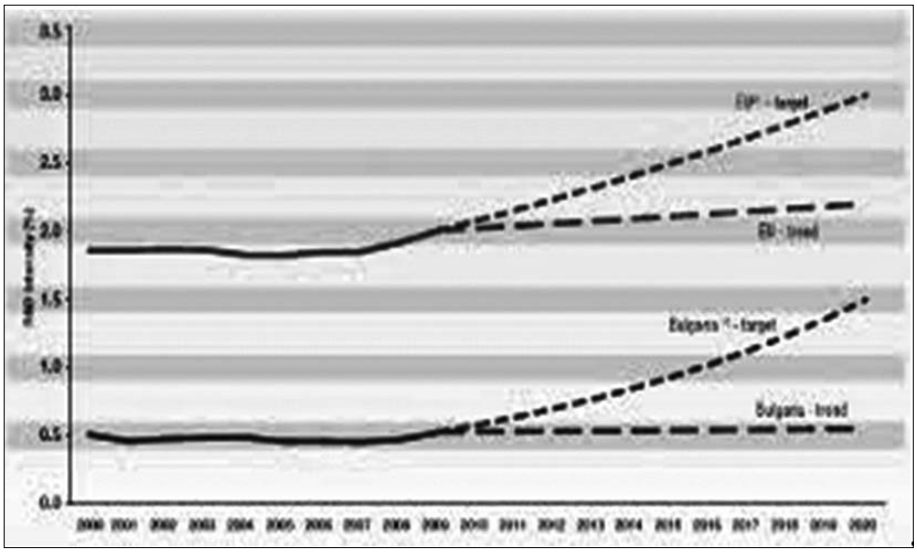
Бележка: НИРД интензивност – разходи за НИРД към БВП.
Източник: Researchgate. Net, посетен 3.12.2019.

[2] Много често, особено при докладване на бюджета, се използват данни за разходите за НИРД в абсолютни стойности. В този случай почти винаги има нарастване на годишна база. Но за целите на характеристика на политиката възприетата от ЕС методология работи с НИРД интензивност.

че с пълноправното членство в Европейския съюз, съпроводено от финансиране на оперативна програма за конкурентоспособност, се постави целта за постигане на равнище от 1,5 (вж. фиг. 2). Поставените цели, въпреки скромния напредък и постигане на равнище от 0,75% през 2018 г., не са реализирани и до днес.

Европейската политика за увеличение на равнището на общата НИРД интензивност от 2% на 3% също не е реализирана. Отчита се, че за това оказва влияние ниската НИРД интензивност на наскоро приетите държави в съюза. Но все пак средноевропейското равнище на НИРД интензивност бележи подобрение, докато това на националното стопанство остава почти същото, като вече е близо четири пъти по-ниско от средноевропейското за периода. Вж. фиг. 2.

Фиг. 2. НИРД интензивност – цели и трендове за ЕС и България 2000–2020 г.



Източник: ressearchgate.net

За ниското равнище на иновативност оказват влияние редица фактори, неотчетени при формиране на иновационната политика. Проведените в Института за икономически изследвания проучвания показват, че тези фактори са свързани с ускорената глобализация и съответното по-качествено и по-ефективно глобално предлагане на нови знания, с глобализация в търсенето на нови знания, с политиките на отворен достъп до резултати от фундаментални изследвания.

Данните показват, че на тези тенденции националното стопанство реагира, като намалява вътрешното търсене и предлагане на резултати от национално базирани научни изследвания и иновации. Това се дължи предимно на недостатъчната конкурентоспособност в резултат на дългосрочното им недофинансиране, както и на липсата на политика на достатъчно ясни приоритети за финансиране на научни изследвания, които да са обвързани с икономическото развитие.

Като резултат провежданите политики имат обратен от очакваното ефект – наблюдава се непрекъсната тенденция на намаляване на търсенето и предлага-

нето на нови знания в страната и съответна загуба на жизненост и конкурентоспособност на икономиката, продължава „изтичането на мозъци“. Не се реализира очакваното увеличение на равнището на производителност на труда и на обема на интелектуалната собственост в страната. Това е още един аргумент за необходимостта от нова парадигма за формиране и провеждане на научна и иновационна политика за развитие на националното стопанство.

3. Тенденция на отказване на държавата от провеждане на научна и иновационна политика

В резултат от политиката на очакване европейските средства да решат проблема за преодоляване на ниското равнище на търсене и предлагане на нови знания в националното стопанство държавното управление постепенно се оттегля от формирането и провеждането на научна и иновационна политика. То се изразява в намаляване на относителния дял на този сектор в общия обем на извършените разходи за НИРД и в липсата на достатъчно ясни приоритети за инвестиране. Делът на държавното управление през 2018 г. спада от 26,4% през 2014 на 23,5% през 2018 г. от общия обем средства – източник на финансиране за НИРД.

Бизнесът започва да показва тенденция на по-добро представяне по отношение на инвестиране на собствени средства за научни изследвания и иновационни дейности, достигайки от 22,3% през 2014 г. 43%-но равнище на дял от общото за страната финансиране през 2018 г. От друга страна, сектор „Предприятия“ е най-големият от четирите институционални сектора, които финансират НИРД, а именно 71,9% от общите разходи за НИРД. От общо 594 000 хил. лв. осъществени разходи за НИРД в бизнес сектора за 2018 г. собствени са 340 950 хил., а с източник чужбина – 241 798 хил. лв. Т.е. за разходи на бизнеса за НИРД са основната част от всички чужди средства за НИРД – 276 360 хил. лв. Направените разходи за наука от висшите училища и университетските болници възлизат на 5,4%, а от нетърговските организации – на 0,6% от всички разходи за НИРД.

Оттеглянето на държавата от формирането на собствена политика рефлектира върху тенденцията предлагането и търсенето на НИРД в сектор държавно управление да продължават да са на ниско равнище. Те дори намаляват като % от общите за страната разходи за НИРД въпреки рязкото увеличение на финансирането на тези дейности от чужбина след 2010 г. То води до значителна промяна в структурата на предлагането на НИРД – вече основно бизнесът има ресурс да ги осъществява, ресурс, предоставен временно, до голяма степен безвъзмездно от европейските фондове. Т.е. в дългосрочен план бизнесът все още не е достатъчно устойчив източник за търсене на резултати от вкл. национално базирани в бизнес сектори, държавния и неправителствения сектор, научни изследвания и съответно икономическо развитие.

4. Дисбаланси, водещи до подценяване и загуба на научен потенциал

Оттеглянето на държавното управление от провеждане на научна и иновационна политика води до увеличаване на дисбаланса между финансиране и ре-

зултати от НИРД по институционални сектори**.** Средствата за научни изследвания днес са основно в бизнес сектора, а регистрираните научни резултати (тук не отчитаме ръст на производителността на труда, за обема на индустриална собственост и други, защото няма такова събитие в националната икономика на този етап) се получават с най-голям дял в сектора на научните изследвания и на първо място – БАН. Това заедно с другите последици води до задълбочаване подценяването на труда на учения и до адекватната негова реакция да напуска страната.

Тенденциите на спад във вътрешното и външното търсене и вътрешното предлагане на национално базирани резултати от НИРД водят до дисбаланс в структурата им по отношение на области на научно познание и компетентност. Преодоляването на тези дисбаланси, както и на ниското им равнище се свързва с необходимостта от коренна промяна в научната и иновационната политика на държавата.

5. Нови процеси и явления – дигитализация и нова вълна на обновяване

Обновяването днес има своя качествено нова характеристика, свързана с ускоряване на създаването на новости и разпространението им. Наред с новите информационни и комуникационни технологии – ИКТ, днес сме съвременници на възникване на много нови технологии, като процесът на внедряването им и получаването на икономически резултат обхваща все по-кратки времеви периоди. Това означава, че са необходими много по-висока НИРД интензивност за следване на тенденцията на *ускоряване на процесите на технологична промяна.* Тази тенденция се откроява ясно от визуализирането на т.нар. Шумпетерови/ Кондратиеви иновационни вълни на технологична промяна, направено от консултантите на списание „Икономист“. По-долу е представена осъвременената картина на иновационните вълни от 1785 г. насам.[3] Съответно намалява и периодът, през който новите технологични знания оказват въздействие върху икономическото и общественото развитие.

Данните показват, че на тези тенденции националното стопанство реагира, като намалява вътрешното търсене и предлагане на резултати от национално базирани научни изследвания и иновации. Това се дължи предимно на недостатъчната конкурентоспособност в резултат на дългосрочното им недофинансиране, както и на липсата на политика на достатъчно ясни приоритети за финансиране на научни изследвания, които да са обвързани с икономическото развитие.

---

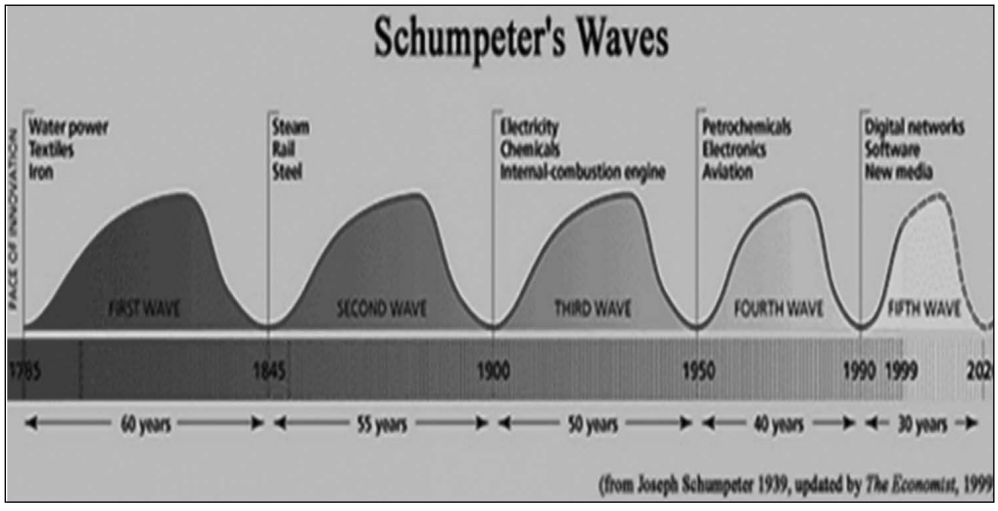
[3] Първата вълна на обновяване в този период е предизвикана от използването на силата на водата заедно с развитието на текстилната промишленост и широкото използване на желязото. Тя е с продължителност от 60 години. Втората вълна на обновяване на икономиката е свързана с използването на парата, производството и широкото използване на стоманата. Тя е с продължителност от 55 години. Третата иновационна вълна започва от 1900 г. с широкото използване на електричеството, с двигателите с вътрешно горене и развитието на химическата промишленост. Тя продължава около 50 години. Четвъртата вълна на обновяване на икономиката се определя от производството на химически продукти от бензин, нефт и газ, от развитието на електрониката и авиацията. Продължителността на тази вълна е около 40 години.

От 1990 г. започва петата вълна на обновяване, която се предполага, че ще продължи около 30 години. Тя е свързана с широкото разпространение и използване на дигиталните мрежи, софтуера и новите медии. Характеризира се с конвергенцията на нанотехнологиите, биотехнологиите, информационните технологии и когнитивната наука (науката за познанието).

Тази нова вълна застъпва предишната и се очаква да предизвика „ураган“ от иновации, който се съпровожда от промени в модела на осъществяване на иновационния процес като процес на превръщане на знанията в икономически резултат. От предишни изследвания се установи, че от средата на миналия век насам се случва на практика на почти всеки 10 години, което определя и промяна в съответните политики за научни изследвания и иновации.

Следователно е логично да се преосмислят и формират нови стратегии и политики.

Фиг. 3. Шумпетерови иновационни вълни



6. Заключение

В условията на ускорени технологични промени и глобализация развитието на всяко стопанство е свързано с повишаване на НИРД интензивността му, по-високата производителност на труда и по-ефективното използване на наличните ресурси. Дигитализацията като съвременен феномен в развитието на икономиката и обществото се свързва с ускорени количествени и качествени промени, резултат от създаване, внедряване и използване на нови ИКТ, както и при комбинирането им с други в стопанството. Появяват се нови суровини, нови продукти, услуги, технологии, променя се организацията на производството, появяват се нови бизнес модели. Върху обществените отношения оказват въздействие дигитализацията на публичните услуги. Държавите и Европейският съюз съставят политики, които да посрещат новите предизвикателства. Поради

разнообразието от възможности, динамиката в тяхната промяна и възникването на нови, както и от амбицията да се използват всички известни възможности за положителни резултати, съществува риск от загуби. Както на бизнес, така и на национално и международно равнище с особена острота се налага преосмисляне на стратегиите за развитие.

В тази ситуация осъществяваната политика на очакване на положителни резултати от отдръпване на държавата от провеждане на научна и иновационна политика и основаване на пазарните сили за повишаване на иновативността на националната икономика в условия на глобализация е недалновидна. Тя унищожава огромен потенциал за научни изследвания и иновации, респективно за дългосрочно икономическо развитие на страната.

Сред бариерите пред ускоряване на икономическото развитие, които политиката, формирана при сегашната парадигма, издига, тук бяха откроени:

- ✓ ниското равнище на изследователска интензивност и иновативност на националната икономика в продължение на почти 30-годишен период;
- ✓ тенденцията на постепенно отдръпване на държавата от формиране и провеждане на научна и иновационна политика и появяващи се дисбаланси между структурата на разходи и финансирането на НИРД;
- ✓ дисбаланси в инвестирането на научните изследвания и иновационната дейност, породени от неотчитане въздействието на глобализацията и новата иновационна вълна върху търсенето и предлагането на национално базирани резултати от научни изследвания.

Преодоляването на тези негативни тенденции предполага промяна на парадигмата за формиране и провеждане на научна и иновационна политика. В подкрепа на тази теза може да се добавят и последни анализи на българското правителство във връзка с актуализацията на документи като стратегии за дигитализация и други, както и на нови световни школи, прилагащи нови парадигми за формиране и провеждане на научна и иновационна политика за икономическо развитие. Те налагат разработване и провеждане на нови политики, насочени към решаване на обществено значими проблеми с научноизследователски инструментариум. Предлага се промяна на ролята на държавата, а именно като предприемач и т.н. В този план пред икономическата колегия стоят много нови творчески задачи, от правилността на чието решение зависи бъдещето на националното стопанство.

Taki Fiti, Tatjana Drangovska[1]

FISCAL POLICY AND ECONOMIC DEVELOPMENT

The key macroeconomic policies (fiscal and monetary policy) have primarily stabilization functions, since they both deliver a strong impact on aggregate demand and their basic goal is to converge, as much as possible, actual GDP to potential GDP. In other words, when the economy faces a recessionary gap (the actual GDP is below its potential), fiscal policy stimulates aggregate demand via the well-known measures and instruments (tax rate cuts and increase of public spending or a combination of both approaches) in order to enhance the growth of actual GDP and to converge it to the potential of the economy and vice versa in times of inflationary gaps (when actual GDP is above potential GDP). But the larger emphasis on the stabilization than on the development function of policies does not implicate that they are not correlated with economic growth. The stabilization function of policies especially comes to the fore during recession and particularly during prolonged, severe, persistent recessions that transform into depressions (the case of the Great Depression of 1929-1933 and of the Great Recession of 2007-2009). Business cycles are a short term phenomenon and, according to the famous definition by Burns and Mitchell, indicate short-term fluctuations of economic activity, during which many economic variables (real GDP, investments, real income, employment, industrial production etc.) grow or decline together, at irregular time intervals (www.nber.org/cycles/sept2010.html). Economic growth and development are long-run economic phenomena, i.e. they show the trend of GDP and the dynamics of potential GDP. Contrary to the strict profile of keynesian macroeconomic analysis in the short run and of classical macroeconomic analysis in the long run, the emergence of the neoclassical synthesis showed that for a good functioning of the economy and for ensuring its growth both aggregate supply and aggregate demand matter. Hence, successful stabilization policies are indeed important for economic growth. Yet, the question of what can macroeconomic policies *de facto* do for economic growth is accompanied by numerous controversies. On one hand, the knowledge that arises from the long run Phillips curve (Friedman, 1968; Phelps, 1967) clearly shows that monetary expansion (this generally applies to fiscal expansion as well) can induce GDP and employment growth in the short run, but in the long run, once inflation and inflationary expectations "ignite", the real factors return to their initial state and the economy is found in a higher inflation zone. On the

[1] *Academician Prof. Taki Fiti, Macedonian Academy of Sciences and Arts – North Macedonia, and Assistant-Researcher Tatjana Drangovska, Center for Strategic Research "Ksente Bogoev", Macedonian Academy of Sciences and Arts – North Macedonia: fiti@manu.edu.mk; tatjana.drangovska@manu.edu.mk*

other hand, both policies face various limitation (these realizations arise from new classical concepts – Lucas' critique, the concept for ineffectiveness of policies and the concept of time inconsistency of policies). Such realizations highlight the limited power of policies to affect long run growth. Despite that, the role of both policies in combating the Great Recession was undeniable. The Great Recession even initiated a new line of thinking about fiscal and monetary policy. However, the development effects of both policies, particularly of fiscal policy, cannot be completely disputed. The analysis in this paper is focused on fiscal policy.

The Stabilisation and Development Function of Fiscal Policy

Stabilization function of fiscal policy

Business cycles, especially big depressions and recessions cause big losses to the economies. This can be best illustrated through the lost output, i.e. GDP, during large crises. Recessions are accompanied with high unemployment, and unemployment, as the Okun law states, is inversely related to GDP – each decrease of actual GDP below its potential by 2% causes an increase in the unemployment rate of 1 percentage point. Or, if the relation is read inversely, the growth of the unemployment rate of just 1 percentage point, causes a decline of GDP of 2%. The loss of output (GDP) in the USA, for example, caused by the Great Depression and the oil shock crisis of the 1970s, were estimated at over 4000 billion dollars – in 2003-dollar value (Fiti, 2018, p.13). Therefore, during recessions governments implement expansionary fiscal policy (they increase public spending, lower tax rates or combine both measures).

Expansionary fiscal policy, in the short run, increases aggregate demand, and causes a growth of real GDP, employment and the general price level (inflation). However, real output growth increases the demand for money, triggering a rise of the interest rate. The higher interest rate reduces the components of aggregate demand that are sensitive to the amount of interest rate – private sector investments and household consumption of durables, due to which GDP and employment fall.

In the medium run, the increased interest rate causes a further decline in the components of aggregate demand sensitive to its growth as well as appreciation of the nominal exchange rate, i.e. increase of the value of the domestic currency relative to foreign currencies. Hence, domestic goods and services become more expensive for foreigners. This leads to lower net exports of the country.

In the long run, the fiscal expansion is followed by a growth of the general price level, due to which "…with a given amount of nominal money, a rising price level reduces the quantity of real money…" (Parkin, Powell and Matthews, 2003, p.605). A longer term use of expansionary fiscal policy is limited by the growth of budget deficits and the accumulation of public debt, which in turn cause the so-called "crowding-out effect" (direct and indirect) with all its negative implications (De Long and Olney, 2009; Sen and Kaya, 2014).

This leads to the conclusion that the government, in the long run, cannot permanently create budget deficits and accumulate public debt, without threatening the budget restraint rule of the country.

The development function of fiscal policy

The stabilization and development function of fiscal policy need not be mechanically separated, because the short run is only a sequence of the long run (only a "part of the process") and since "Cautionary deficit spending… stimulates the economy in the short run and enhances growth in the long run" (Stiglitz 2003, p. 36).

Many arguments can be stated, supporting the thesis according to which fiscal policy is strongly correlated to economic growth (much stronger than monetary policy):

– Neoclassical synthesis reconciled the visions of the representatives of the competing macroeconomic schools of thought (classical and Keynesian) concerning the importance of the short and long run in the economy and showed that both aggregate demand and aggregate supply are crucial to economic growth. It additionally showed that there is no clear boundary in theory and practice between the measures on the aggregate demand side and the measures on the aggregate supply side aimed at stimulating economic growth (Tobin, 1997).

– Fiscal policy has a direct effect on the output of the economy, because the consumption of final goods and services in the government sector (G) is a component of aggregate demand – fiscal expansion moves the aggregate demand curve to the right and directly increases GDP, thus increasing employment.

– Fiscal policy affects aggregate supply as well – the tax structure and the change in the tax rates (the tax burden) has a big influence on the behavior of economic subjects, i.e. on the incentives of people to invest and work, and thus on economic growth and development.

– Public investments represent an extremely important component of budgets of modern countries and they are most directly correlated with economic growth.

– Fiscal policy has significant effects on GDP growth rates due to the multiplier effects – one denar or dollar spent from the budget creates two or more denars or dollars GDP.

– Fiscal policy is the only cure for severe depressions, when monetary policy, due to the liquidity trap phenomenon (during the Great Recession this phenomenon was named / was recognized as Zero Lower Bound on Interst Rates) becomes ineffective and the banking system becomes dysfunctional (Fiti, 2018).

Next we will provide a brief analysis of the above-mentioned arguments in favor of the development function of fiscal policy and the dilemmas surrounding their validity.

There is almost a consensus among macroeconomists today that expansionary fiscal policy increases GDP in the short run, and that in the long run it causes its decline. "The fiscal policy has short-run, medium-run, and long-run effects on output. Higher budget deficits are likely to increase output in the short-run. They leave output unaffected in the medium run. And, they are likely to decrease capital accumulation and output in the long run" (Blanchard, 2006, p.585). Still, a large number of Keynesian economists, including the representatives of new Keynesian economics, who believe in the existence of the so-called hysteresis, try to relativize the claim about the adverse effects of budget deficits (especially of moderate budget deficits) on GDP and employment in the long run. Namely, according to the hysteresis hypothesis, an inappropriate aggregate

demand management in the short run can have large adverse long term consequences, i.e. it can lead to a decrease in potential GDP and in the natural unemployment rate. This is particularly present in the labor market. Namely, Keynesians argue that the natural unemployment rate (although it does not include cyclical unemployment) is in part dependent upon the movement of past actual unemployment rates – higher past unemployment rates determine higher present unemployment rates. Thus, this concept, according to its founder, Nobel laureate Edmund Phelps, notably explains the reasons for the persistency and the prolonged endurance of unemployment in the economy. The conclusion is that a good aggregate demand management leads to improvements of the long term performances of the economy. When we discuss fiscal policy effects (positive or negative) we should highlight the fact that the use of expansionary fiscal policy for stimulating the economy has significant effects on the structure of real GDP – the growth of real output is realized via the growth of household consumption (C) and government consumption (G), while investments (I) and net-exports (X-M) decline (because of higher interest rates and appreciation of the nominal exchange rate). This can of course have implications on the sectorial allocation of resources and on the productivity of the economy. These consequences will be different depending on the structure of government spending – for example, what share of the increased spending is used for public investments (large social/business infrastructure, education, human capital etc.), that are positively correlated to economic growth and productivity, and what share goes to salaries for the public administration, to different unproductive projects etc., that are, in general, negatively correlated to economic growth. Evidently, short-term decisions about fiscal policy can have longer term effects on the economy as a whole.

The Great recession of 2007-2009 led to a strong growth of budget deficits and an enormous accumulation of public debt. This imposed to governments the need for fiscal consolidation, i.e. gradual reduction of public debt. There is a view in the modern literature concerning fiscal consolidation, that largely deviates from the conventional Keynesian view of this issue, according to which if the fiscal consolidation process is based on cuts of government spending (spending-based approach) instead of increasing taxes (tax-based approach), it is possible to consolidate public finances without causing a new recession. On the contrary, there is even the possibility for the country to experience an expansionary episode. The most exposed representative of this view is Professor Alberto Alesina (Alesina, 2010; Alesina, Favero and Giavazzi, August 2012; Alesina, September 2012). Alesina argues that when a spending-based fiscal adjustment is implemented, there are positive effects on the aggregate supply side, i.e. improvement of the business climate in the country. Namely, the announced cuts in government spending influence economic agents' expectations, i.e. reduce investors' uncertainty and increase the propensity to invest – this is normal, since economic agents (in this case investors) expect smaller budget deficits, lower inflation rates and lower interest rates. In the long run, this approach allows a growth of capital stock as a result of eliminating the negative consequences of the "crowding-out effect" and the avoidance of redirecting accumulated capital toward unproductive uses.

There is a high level of agreement among economists today, particularly those from neokeynesian provenience, that expansionary fiscal policy is a powerful lever for handling severe, deep recessions, such as the Great Recession of 2007-2009. In this context, the stabilization function of fiscal policy is undisputable. But what about

its development function? For some of these Keynesians, a typical example being Stiglitz, expansionary fiscal policy stimulates economic growth in the short run and enhances the growth of economies in the long run as well. One of their arguments is related to the concept of fiscal multipliers and the claim that the multipliers of some fiscal variables (public capital investments, reduction of tax rates) grow stronger in time – they are smaller on impact and grow larger in the second, third etc. year. But, it is exactly this field where many dilemmas arise surrounding the assessment of the size of fiscal multipliers, and even the validity of the approach to measuring the efficiency of fiscal stimulus using fiscal multipliers.

The estimations of the size of different fiscal multipliers, especially those from prominent authors from the USA, are very different (even for the same type of budget expenditures) and vary from 0 to 4, or even higher. This can be illustrated with the estimation of the multipliers of the fiscal expansion implemented as a response to the Great Recession in the USA, but also in other countries. The president of the Council of Economic Advisers of Obama at the time, Christina Romer, claimed that the government spending multiplier (within the American Recovery and Reinvestment Act) would be between 1.5 and 1.6, and that the output gap in the US economy in the amount of about 1,000 billion dollars would be closed by the end of 2010. Contrary to Cristina Romer's predictions, Professor Robert Barro, a sharp critic of the Keynesian concept of fiscal multipliers, argued that previous US experiences confirm that in "normal times" the fiscal multiplier essentially moves around zero because the rise in government spending implies cutting other items in the components of aggregate demand – consumption, investments or net exports, and therefore "the government spending is no free lunch" (Barro, 2009). According to Nobel laureate Thomas Sargent, the calculations for the effectiveness of fiscal incentives, that the Council of Economic Advisers presented to President Obama, are quite naive and "ignore what we have learned in the last 60 years of macroeconomic research" (Sargent, 2011).

Spilimbergo et al. summarize the results of studies by various authors of the size of fiscal multipliers in the United States and other countries (Spilimbergo, Symansky, Blanchard and Cottarelli, 2008). Thus, for example, the assessment of fiscal multipliers for the US economy, based on the VAR methodology, shows more significant multiplier effects of government spending in the short run, i.e. lower in the long run. The situation is reversed with tax cut multipliers. Christina and David Romer find that tax cuts in the United States in the amount of 1% of GDP create a multiplier effect of nearly 3% of GDP over several years. In 2008, Elmendorf and Furman (2008) came to the conclusion that "... if 50% of the amount of tax deductible income is spent then the temporary tax reduction of 1% of GDP results in a 1% increase in GDP in the short term, but if 20% of the released income is spent, the effect on GDP will be only 0.3%, and the increase in government purchases has a higher effect on GDP than permanent tax cuts" (Spilimbergo, Symansky, Blanchard and Cottarelli, 2008, p. 19). Examinations for nine EU countries, using the macroeconomic model of the European Commission, have shown that the multiplier of tax cuts in the first year is just 0.3 or even lower, while the multiplier of government spending ranges from 0.3 to 0.7. Other studies show that multipliers both from tax cuts and from government spending increases are higher in times of severe recessions than in "normal" times, that they are much higher if they are aimed at subjects with a higher marginal propensity to consume etc. Different and often controversial results are obtained when assessing

fiscal multipliers from government infrastructure investments. These differences in different countries (Australia, Canada, Germany, the United Kingdom and the United States) range from zero to four. Therefore, Spilimbergo et al. conclude that even though fiscal multipliers of key government infrastructure facilities have in principle strong productive effects on the private sector, there is no clear evidence that they are higher than the multipliers of government consumption. Perhaps these large ranges in the estimations of the efficiency of fiscal policy triggered some authors to state the following: "Nevertheless, it is remarkable that, 80 years after the Great Depression and the onset of Keynesian economics, the range of mainstream estimates for multiplier effects is almost embarrassingly large." (Gale, Auerbach and Harris, 2010, p. 27). In this context, Barro concludes that it would be far better to determine the effectiveness of fiscal policy through a cost-benefit approach, rather than the concept of a multiplier (Barro, 2009). The large differences in the estimated fiscal multipliers for the same fiscal variables, in this context even for capital investments and tax reductions, for the same countries and even for same periods[2], challenges the thesis according to which expansionary fiscal policy has significant effects even in the long run (on economic development).

The Sustainable Development Concept

According to new, endogenous theories of economic growth, growth is mainly determined by technological innovation. Paul Romer, the 2018 Nobel laureate, emphasizes that the contribution of his predecessor, Nobel laureate Robert Solow, to modern theories of economic growth is reflected in the fact that he has proved that we cannot talk and think about economic growth without taking into account the three factors of production: capital, labor and technology in the wider sense of the word or the so called "Solow residual". That is, according to Romer, the first big step in the economic growth theory. However, Romer noted three weaknesses of the Solow model: first, the treatment of technological changes as an exogenous factor; second, the treatment of technology as a public good and third, the relation of the Solow model with the law on diminishing returns in the economy. Paul Romer's theory makes new breakthroughs in this field (see Romer, 1998). What is new in Romer's theory on long-term economic growth, is the treatment of technology as an endogenous factor, as a privately controlled good, but also as a partly exclusive and non-competitive good. With such characteristics of technology, Romer, *de facto*, proves that there are strong market incentives for firms to invest in research and development, in innovation and introduction of new technologies, while ensuring a dynamic growth for themselves and for the whole economy. When growth is based on new technologies,

[2] This situation with the assessment of fiscal multipliers, on the other hand, only confirms that the factors that determine their size are complex and various. For this issue, see more details in llzetski, E., Mendoza, E. and Végh, C. (2012) "How Big (Small) are Fiscal Multipliers", NBER Working Paper 16479, National Bureau of Economic Research, a study based on a research of fiscal multipliers for 44 countries, out of which 20 developed and 24 developing countries. For the estimation of the fiscal multipliers updated quarterly data for a longer time period were used, as opposed to many other studies that use annual statistical data.

the law on diminishing returns does not work. "A logical consequence of my 1986 paper ("Increasing Returns and Long – Run Growth"- the authors) was that when you think about growth you should think about technology. Once you think about technology, you should face the fact that there are rising returns…" (Romer, 1998, p. 682). The fact that technology is partly a non-competitive good requires government intervention in support of technological changes through innovative institutional arrangements: subsidies for research and development, establishment of non-profit universities that would generate new ideas, help in educating human capital, venture capital institutions etc. All of this confirms that technological changes have a great importance in enhancing growth.

However, today it is well known that economies do not achieve economic development if they only record growth of GDP. We thus reach the concept of sustainable development. Sustainable development, in addition to GDP growth, necessarily encompasses the ecological component (environmental protection) and the social component (fair distribution of income). Sustainable development treats the economy, environment and society as interrelated systems instead of independent and competitive systems.

Component – environment

Pollution and environmental destruction, with all their long-term negative consequences – in terms of available resources, human health, the state of biodiversity, and the sustainability of growth and development in general, are considered amongst the most severe global problems that the modern world is faced with. Therefore, it is the subject of extensive elaboration in the modern economic science. In microeconomics, environmental pollution is treated as a negative externality and as a domain of market failure, and in macroeconomics, in particular in economic growth theories, as a problem that is most directly linked to the sustainability of economic growth and development. The importance of this issue is shown by the fact that the 2018 Nobel Prize in Economics was awarded to two USA professors: William Nordhaus and Paul Romer, with Nordhaus contribution being specified in this area – integration of the climate change into long run macroeconomic analyzes (Nordhaus, 2013).

William Nordhaus, researching the correlation between climate changes as result of environmental pollution and the sustainability of economic growth on a global level, wrote in the 1970s': "In contemplating the future course of economic growth in the West, scientists are divided between two group crying "wolf" and another which denies that species' existence. One persistent concern has been that man's economic activity would reach a scale where the global climate would be significantly affected. Unlike many of the wolf cries, this one, in my opinion, should be taken very seriously" (Nordhaus, 1977, p.341).

Climate change and the destruction of the bio-sphere have no national borders nor are a local and regional phenomenon, but rather have far-wider effects and impacts, implying the need for creation of national and global policies that will reflect environmental protection and care and sustainability of the natural order, on national and global level at the same time. The first more serious steps toward conceptualization of polices and defining measures for environmental protection, pollution control and natural resources management are encompassed in the

Sustainable Development Goals (SDGs). The United Nations members adopted in 2015 the Declaration "Transforming Our World – the 2030 Agenda for Sustainable Development" that consists of 17 sustainable development goals (SDGs 17), i.e. development that consists of three components: economic growth, social development and environmental protection. Economies do not record growth and development if at the same time they destroy the environment and uncontrollably deplete natural resources, without caring for the needs of the future generations. The Sustainable Development Goals (SDGs) focus on achievement of global sustainable development, where the environment is not seen as an obstacle for growth, but rather as a foundation necessary for economic and social growth and development.

At the global level, the environmental destruction and disturbance of the natural balance mainly arise from the activity of economic agents. Modern economic science, as mentioned earlier, treats environmental pollution as a domain of market failure and as a typical negative externality. The negative externalities are market created, i.e. the market and the firms' motives to maximize the profit contribute for polluting industries to produce a greater quantity of goods than is socially justified and acceptable. "The pervasive discrepancies between social and private returns – for instance, in the absence of regulations, individuals will fail to take into account the cost of their pollution in their economic calculus. Markets on their own produce too much pollution…" (Stiglitz, 2019, p.140). This means that in the market value of the good, companies include only the private cost (labor costs, amortization, raw materials), and do not include the social cost that exists in the society and that is greater than the private cost precisely for the amount of negative externalities. Hence, state (government) regulation in this domain is essential.

In modern economic theory and practice, several approaches for regulation of negative externalities, i.e. for environmental protection are applied. Among them, three are particularly significant (Mankiw, 2004: Fiti, 2009):

First, direct government control of pollution – it presents an administrative government measure that prescribes by law the permissible amount of harmful substances that companies are allowed to dispose in the environment. Otherwise, sanctions follow, most likely in cash. The control is ineffective if the penalties are low. Under this approach, criminal responsibility for the polluters can also be demanded, which needs to be proved in court.

Second, taxes on the emission of harmful substances, paid by the companies themselves. One of the ways to make polluters pay attention to the quantity of production and the negative effects of their production activity on the environment is by paying taxes on the emitted harmful substances per ton produced extract. The principle is that the polluter pays. This leads to internalizing of externalities, meaning encouraging economic agents to take care of the external effects of their activity. Namely, if the government imposes progressive taxation to the polluters, with the progression and taxes paid growing faster than the growth of emitted harmful substances in the environment, companies will realize that it is more profitable to invest in pollution protection technologies, instead of paying higher taxes. This way, the companies are in fact encouraged to protect the environment. The tax that producers pay to correct the effects from the negative externalities is called "Pigovian tax", after the renounced professor Arthur Pigou (1877-1959), one of the first economists to advocate such a solution.

Third, private approaches – the "Coase theorem". The author of this theorem is the Nobel laureate Ronald Coase. The essence of this approach is for the polluters and the economic agents that are exposed to the negative externalities to solve the problem through mutual negotiations and agreements, not by litigation.

Economists today believe that taxes are a much more effective solution for the society than the direct government control. The arguments for this claim are the following: (1) the direct government control comes down to dictation, a directive that comes from the Government, while taxes present economic incentives for companies to reduce pollution, i.e. to reduce the environmental destruction; (2) with direct government control companies are not allowed to emit harmful substances above prescribed standards. Nevertheless, the compliance to the aforementioned standards does not mean that the companies have stopped emitting waste (harmful substances) in the environment. On the contrary, they continue to do so, of course, by adhering to the standards. If the standard is 100 units of harmful materials emitted, companies can still emit 99 units. The tax issue is a different matter. Taxes are directly linked to the amount of harmful substances emitted per ton of product: the more harmful substances per ton of product, the higher the taxes and vice versa. That is why the companies are economically motivated to reduce the pollution to minimum (for example by continuous improvement of technologies), and thus pay lower taxes.

There are four types of environmental protection taxes in the European Union member states: energy taxes, transport taxes, pollution taxes and resource taxes. These taxes represent great source of funds for the countries. In 2017, the EU-28 countries collected a total of EUR 368.8 billion from taxes related to environmental protection, which is 6.1% of the total tax and social income revenues, with their share in GDP being 2.4% (Eurostat, 2019). In the tax structure, energy taxes have the highest share (76.9%), followed by transport taxes (19.8%), and the lowest share is attributed to pollution taxes and resource taxes (3.3%) (Eurostat, 2019).

Component – social development

In the past, prominent economists, such as Arthur Okun and Nobel laureate Simon Kuznets, argued that there is a "big trade-off" between inequalities (in the area of income distribution) and efficiency, i.e. that in the initial stage of economic development inequality grows, and in the later stages of economic development it decreases. Nowadays, in the era of economies based on knowledge, science and innovation, the need to provide equal opportunities inevitably rises – decent life for everyone, social protection for all people, health care, education and housing. In other words, the development of the society is in strong correlation with the well-being of every citizen. The modern dynamic world, based on economic growth and development, cannot be visualized without social justice, which includes social protection and social inclusion. "But new evidence shows that nations can succsessfullly combat inequality without harming, and perhaps even while promoting, economic performance," and further on, so called "trickle-down" economy that claims that raising of the income of the richest will provide benefits to all "simply does not work" (Stiglitz, 2016, p.7-8). The same author, discussing the impact of the growing inequalities of income and wealth distribution on the development of the US economy (America has generated a higher income distribution inequality, compared

to other highly developed countries – in the period between 2008 and 2012, 91% of the increased income went to the richest 1% of the Americans), Stiglitz specifically points out that (Stiglitz, 2016):

– Impoverished Americans, middle class included, are not able to invest in their children's education, and this reduces the investment in human capital, with catastrophic consequences on the economic growth;
– The unfair distribution causes a reduction in investments in research and development;
– The unequal distribution of income and wealth and the impoverishment of the Americans reduces aggregate demand, investments and economic growth.

In the countries with typically unequal distribution, there is a deterioration of the indicators of income distribution, living conditions and social inclusion – Human Development Index, Human Capital Index and Gini index.

Therefore, there is a need for active role of the government in correcting the market imperfections and limiting the power of monopolistic market structures, because the unequal distribution of income is directly connected to the occurrence of poverty and the slowdown of social development. In order to reduce the inequality in the distribution of income, a government intervention is needed, with government policies and programs aimed at:

– Pre-distribution and redistribution of income – modern tax systems are faced with the need to find a fitting balance between the principle of equality of taxation (horizontal – taxpayers with equal income, property and number of family members are taxed equally and vertical – abilities to pay – richer taxpayers pay higher taxes) and the principle of efficiency (Fiti, 2008);
– Social development accomplishment requires providing equal opportunities for all, i.e. access for all to health insurance, social protection, decent jobs and earnings, education and housing.
– Investments in knowledge, education, science, basic research, innovation and modern technologies – investing in this area leads to increased productivity and improvement of the living conditions of the citizens of modern societies. Basic researches create "public goods", goods that benefit the whole society, improve the educational system and create new knowledge. New technologies, in the short run, can increase unemployment and particularly target marginalized groups in societies and low skilled workers. Hence, active labor market policies are necessary. Governments should implement innovative policies to help the firms, especially SMEs to survive in the new high-tech sectors.
– Investment in human capital to ensure equal access for individuals to a quality education system, that will provide qualified and skilled work force, necessary to achieve growth and create new wealth;
– The improvement of the living conditions, achieving prosperity and social development are strongly connected to the establishment of a good institutional support, i.e. establishment of efficient, high-quality, credible and non-partisan institutions that will provide democracy development, protection of fundamental human rights and dynamic and sustainable development (Acemoglu, 2003; Rodrick and Subramanian, 2003; Edison, 2003).

Conclusion

The key macroeconomic policies (fiscal and monetary policy) have primarily stabilization functions since they both deliver a strong impact on aggregate demand and their basic goal is to converge, as much as possible, the actual GDP to potential GDP. The stabilization function of fiscal policy is particularly important in times of deep and prolonged recessions when, due to the liquidity trap phenomenon, monetary policy becomes ineffective. Fiscal policy is more directly correlated to economic growth and development since public investments in country budgets today are an important component of economic development and because it has a strong effect on aggregate demand. There is a high level of agreement among economists that in the short run, expansionary fiscal policy increases output of economies. In general, there exist two different views on the development effects of fiscal policy. One of them, put forth by neokeynesians, argues that the short run is just a sequence of the long run, a part of the process and that, for the GDP growth both aggregate demand and aggregate supply are important. Two strong arguments are provided for this view – the existence of the phenomenon of hysteresis and the multiplier effect of fiscal policy in the long run, particularly pronounced for public investments in infrastructure and tax cuts. The second view, expressed by neoclassical economists, questions the development effects of fiscal policy, pointing that in the long run fiscal policy decreases GDP, causes "the crowding-out" phenomenon and redirects accumulation towards unproductive purposes. The confrontation of the two views confirms that the development effects of fiscal policy cannot, at least not completely, be disputed, but that also healthy public finances are a relevant assumption for a stable growth of economies in the long run.

Sustainable development is a complex process that incorporates and integrates economic growth, social development and environmental protection. If in the 1950s and 1960s, the theory and policy of economic development was dominated by the view that there is a compromise, a trade-off between income distribution and economic development, today there is a growing number of macroeconomists that challenge this hypothesis. Modern governments become more and more oriented toward formulating and implementing policies that would provide sustainable development – growth of GDP in time, social justice and environmental protection.

R E F E R E N C E S

Acemoglu, D. (2003). "Root Causes – A historical approach to assessing the role of institutions in economic development" in *Finance and development,* IMF, Washington, DC, June 2003.

Alesina, A. (April 2010) „Fiscal adjusment: Lessons from recent history", (scholar. harvard. edu. /files/ fiscal adjusment_ lessons -1pdf, April 2010.

Alesina, A., Favero, C. and Giavazzi, F. (2012) "The output effect of fiscal consolidations", *NBER Working Paper* W18336, National Bureau of Economic Research.

Alesina, A, (2012) „Fiscal Policy after Great Recession", Published online, 12 September 2012, International Atlantic Economic Society 2012.

Auerbach, A.J., Gale, W. and Haris, B. (2010): „Activist Fiscal Policy", *Journal of Economic Perspectives*, 24(4):141-164.

Barro, R., (2009) „Government Spending Is No Free Lunch". http://online.wsj.com/articles/SB...)

Blanchard O., and Cohen, D. (2004). *Macroéconomie*, Pearson Education France.
Blanchard, O, Dell'Ariccia, G. and Paolo,M. (2010). „Rethinking Macroeconomic Policy", *IMF Staff Position Note*, January, SPN/XX/XX.
Edison, H. (2003). "Testing the Links – How strong are the links between institutional quality and economic performance?", in *Finance and development,* IMF, Washington, DC, June 2003.
Fiti, T. (2008) "The 1996 Nobel prize in economics – James Mirrlees" in *Nobel laureates in economics (1969-2008),* Ss. Cyril and Methodius University in Skopje, Faculty of Economics – Skopje, (The original paper is published in Macedonian).
Fiti, T. (2009) „ La protection de l'environnement dans les pays en transition: le cas de la République de Macédoine", X-ème Congrès de L'Association Internationale d'Etudes Sud-Est Européen (AIESEE), Paris, 24 -26 septembre 2009.
Fiti, T. (2018) *The role of fiscal and monetary policy in the stabilization of the economies* (in Macedonian)*,* MASA, Skopje, (The original paper is published in Macedonian).
Ilzetski, E., Mendoza, E. and Végh, C. (2012) "How Big (Small) are Fiscal Multipliers", NBER Working Paper 16479, National Bureau of Economic Research.
Mankiw, G. (2004). *Principles of Microeconomics,* Third Edition, Thomson.
Nordhaus, W. (2013) "The Climate Casino – Risk, Unsertainty, and Economics of Warming World", Yale University Prsess.
Parkin, M., Powell, M., Matthews, K. (2003) *Economics,* Fifth Edition, Pearson Education, London.
Phelps, E. 1969. "Nouvelle microéconomie de l'inflation et de la theorie de l'emploi" in *Abraham – Frois, G., Larbre, F.* (1998) La Macroéconomie après Lucas (Textes choisis), Economica, Paris.
Phelps, E. (1997) *"*Entretien avec Edmund Phelps", vo *Snowdon,Vane and Wynarczyk*, (1997) *La pensée économique moderne,* Ediscience international, Paris.
Rodrik, D. and Subramanian, A. (2003). "The primacy of institutons", in *Finance and development,* IMF, Washington, DC.
Romer, C. and Romer, D. (2010): „The Macroeconomic Effects of Tax Changes: Estimates Based on a New Measure of Fiscal Shocks", *The American Economic Review,* 100(3): 763-801.
Romer, P. Interview (1998) in Brian Snowdon and Howard R. Vane: *Modern Macroeconomics – Its Origins, Development and Current State,* Edward Elgar Publishing, Inc. 2005.
Sen and Kaya: „Crowding-Out or Crowding-In Effects? Analyzing the Effects of Government Spending on Private Investment in Turkey" in *Panoeconomicus,* N0 6, 2014, Novi Sad.
Snowdon, B., Vane, H. and Wynarczyk, P. (1997) *La pensée économique moderne,* Ediscience international, Paris.
Snowdon, B., Vane, H. and Wynarczyk, P (1997). "Entretien avec Jemes Tobin" , *La pensée économique moderne*, Ediscience international, Paris.
Spilimbergo, A., Symansky, S., Blanchard, O. and Cotarelli, C. (2008) "Fiscal Policy for the Crisis", IMF Staff Position*, Note* SPN/08/01, International Monetary Fund.
Stiglitz, J. (2003) *The Roaring Nineties – Seeds of Destruction,* Allen Lane, London.
Stiglitz, J. (2016) *Rewriting the Rulesof the American Economy – An Agenda for Growth and shared Prosperity,* W. W. Norton &CompanyLtd. New York,. London, 2016.
Stiglitz, J. (2019) *People, Power, and Profits – Progressive Capitalism for An Age of Discontent, W.W. Norton & Company,* New York / London.
Tobin, J. (1998) "Ein Schlimmes Beispiel", *Die Zeit*, No. 23, Translation in French, in *Problèmes économiques*, No 2578, 1998.

Гарабед Минасян / Garabed Minassian [1]

НЕИКОНОМИЧЕСКИ ОГРАНИЧИТЕЛИ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ

I. Сравнителна икономическа динамика

За 2010–2018 г. икономиката на ЕС-28 нараства по съпоставими цени с 12,8% (по Eurostat), икономиките на страните от еврозоната (променящата се композиция) – с 10,5%, докато икономиката на България нараства с (цели?) 20%! Прякото съпоставяне на темповете за прираст на БВП изглежда позитивно за България. Подобни сравнения обаче са неправдоподобни, подвеждащи и манипулативни поне по три основни причини. *Първо*, икономическото равнище на България е несравнимо по-ниско в сравнение с това на основните водещи икономики в ЕС, така че една крачка на големите европейски икономики съответства поне на няколко крачки на българската икономика; *второ*, България е перманентен бенефициент на целеви финансови ресурси във вид на грантове от богатите страни от ЕС, чието значение не може да се подценява; *трето*, не могат да се съпоставят скорости на движение на участници, които се движат по различни по характер трасета – водещите европейски икономики си проправят път по непознати и труднопроходими терени (икономически джунгли), докато българската икономика се движи по добре познати и трасирани пътища.

Значително по-правдоподобно е сравнението между динамики на съпоставими икономики. Такава група икономики са страните, членки на ЕС, които са бивши страни, членки на СИВ[2], действащ в рамките на бившия социалистически лагер до 1990 г. В тези страни се провеждаше съзнателна централизирана политика на икономическо сближаване и на преливане на икономически ефекти, така че до 1990 г. те се движеха икономически в блок. Включването им в ЕС разкри пред тях възможности за използване на собствения им интелектуален, властови и ресурсов потенциал.

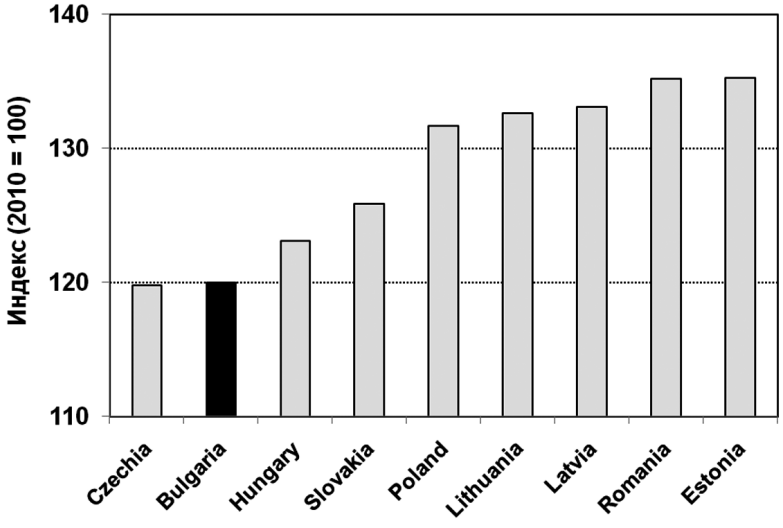
На фиг. 1 може да се проследи прирастът на БВП на 9-те страни за 2010–2018 г. По икономическа динамика България остава на незавидното най-ниско равнище, макар и наравно с Чехия. Равнището на БВП на човек от населението в Чехия обаче е примерно трикратно по-високо от това в България (фиг. 2). Особено чувствително е различието в икономическата динамика на двете сходни

---

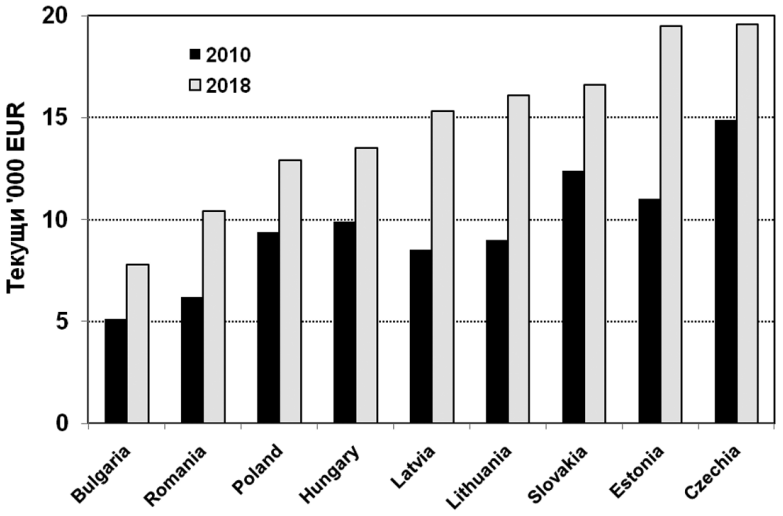
[1] *Проф. д.ик.н. Гарабед Минасян, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Dr.Sc. Garabed Minassian, Economic Research Institute at BAS: g.minassian@iki.bas.bg*

[2] Съвет за икономическа взаимопомощ.

Фиг. 1. Прираст на БВП 2010–2018 г.



Фиг. 2. БВП на човек от населението



почти във всяко отношение балкански страни – България и Румъния: за изследвания период румънската икономика нараства с 35,2%, докато българската – (само!) с 20%!

България е най-бедната страна в ЕС и поддържа най-ниски темпове на икономически растеж сред съпоставимите страни от бившия СИВ през последните осем години. Това, което е необходимо за преодоляване на тази устойчива опашкарска позиция, граничеща с обреченост, е определянето на задържащите икономическото развитие фактори на национално равнище и проектиране на мерки за тяхното туширане. Въпросът „*Накъде вървим?“*, върху който Елиас (Elias 1970) акцентира, следва да намери задоволителен отговор и в този конкретен случай.

II. Политически ограничители

Хайлбронер (Heilbroner 1991) го казва точно: Икономическата теория е идеологическа теория. Според Атали и Гийом (Attali, Guillaume 1985)[3] механизмите на макроикономиката са политически и всяка икономическа наука е най-напред политическа. Норт (North 1990) доказва, че действащите политически правила водят до създаването на икономически правила, въпреки че връзката е двупосочна. Социологът Елиас (Elias 1970) изразява неудовлетворението си от фактическата замяна на „*политическа икономия*" с „*икономикс*". Политическата икономия анализира икономиката като ориентирана и следствие от държавното управление, докато „*икономиксът*" постулира наличието на независима икономическа сфера с автономни иманентни закономерности. Такава е и позицията на Маркс, който вижда надстроечните процеси като зависими от състоянието на базата – нещо, което съвременната практика непрекъснато опровергава. Корнаи (Kornai 1991) систематизира наблюденията си и заключава, че именно *„надстройката"* формира *„базата"*.

Политиката предлага изкушения, които я превръщат в инвестиция за доходен безрисков бизнес (Buchholz 1989) и политиците не се колебаят да я експлоатират.

Макроикономическата политика е материализирана икономическа идеология. Тя може да е писана и неписана. Писаната идеология е формално пропагандна и провокативна, т.е. фалшива. Неписаната идеология е реално действащата.

Доминиращата неписана партийна икономическа идеология в България е следната: Ние сме потенциално корумпирани, нашите поддръжници копнеят за лесни доходи. Ако съкратим възможностите за нерегламентирано изтичане на финансови ресурси към партийните структури, ще загубим партийната подкрепа и ще бъдем изместени от власт. Това не трябва да се допуска. За предотвратяване на катастрофи от прекомерни кражби (справка средата на 90-те години на XX в.) се въвеждат и поддържат формални параметрични ограничители. Подобен тип ограничители са паричният съвет, антидефицитният радикализъм, свиването на емисиите на правителствен дълг с оглед ограничаване на лобистки обществени поръчки. При наличието на такива ограничителни рамки икономиката се развива по необходимост и автоматично, а политическите кражби се вписват в гратис схема (free rider). Въведените параметрични ограничители спъват икономическата динамика, но осигуряват простор за безнаказани злоупотреби с влияние и власт, респ. ревностна и солидна партийна подкрепа. Общото благосъстояние се жертва в интерес на партийното благосъстояние [North 2005]. Политическото поведение се предопределя от неполитически детерминанти (Dogan, Pelassy 1990).

Преразпределителните възможности на държавния бюджет се оказват недостатъчни за набъбващата маса от ожаднели политикани. Разширява се скритото нелегитимно преразпределение на национални ресурси във формата на нескончаем икономически парламентарен регулативизъм, нерегламентиран лобизъм, съзнателно формиране на некачествено законодателство, което да удовлетворява индивидуални и групови интереси, както и пряко неспазване на законите от изпълнителната власт. Промъкващата се в медиите информация доказва, че мащабите на този вид преразпределение са впечатляващи.

---

[3] Атали е икономически съветник на френския президент Митеран и първи председател на EBRD.

Корупцията и свързаните с нея злокачествени икономически процеси са преди всичко и най-вече политически проблем. Бренан и Бюканън (Brennan, Buchanan 1985) посочват, че корупцията е заразна и се възпроизвежда! Тя поражда определени трайни норми на поведение. Те постулират наличието на своеобразен вид закон на Грешъм в социалните взаимодействия, в съответствие с който корумпираното политическо поведение измества добросъвестните политически практики и почти несъзнателно тласка общата политическа маса към преднамерено и изпреварващо удовлетворяване на собствените си егоистични интереси. По думите на Кинделбергер (Kindleberger 2000) няма нищо по-смущаващо за благосъстоянието на човека от несправедливото обогатяване на недостойния му съсед.

При анализирането на следкризисните процеси в ЕС Писани-Фери (Pisani-Ferry 2018) разграничава два вида единоборства: 1) битка за интереси и 2) битка за идеи. Ако се прехвърлим към съвременната следкризисна макроикономическа ситуация в България, ще констатираме, че на политическия макроикономически пазар битка за идеи няма, а и смислени управленски идеи не могат да се разграничат. Това, което единствено съществува и е достатъчно лесно да се идентифицира, е ожесточената битка на икономически интереси – както лични, така и колективни. Идеите, доколкото съществуват, са в сферата на елементарното междупартийно противопоставяне.

Неподредеността и лутането в политическата сфера създават пречки пред икономическата активност, независимо от това дали то се оценява или не a priori.

III. Институционални ограничители

Лошо и неефективно функциониращите институции изкривяват икономическите взаимоотношения и взаимодействия. Във финансово-икономически план те увеличават трансакционните разходи и оскъпяват непредвидено и непредсказуемо фирменото производство. Норт (North 1990) говори дори за институционална възвръщаемост и акцентира на това, че човешките представи и оценки за степента на институционалното осигуряване на честност и справедливост при социално-икономическите взаимоотношения намаляват разходите при упражняването на стопанска дейност, както и (особено!) обратното.

Политическото противопоставяне се материализира най-вече чрез използването на институциите в колективен и личностен интерес. Всичко се подчинява на волята на т.нар. управленски елит. Изборът на представители на възлови управленски позиции на различните етажи на властта се извършва избирателно, от партийни позиции, без действието на конкурентно състезателно експертно начало. Там, където все пак се обявяват конкурси, те са формални и неефективни. Важното е кандидатът да удовлетворява партийни критерии, да е партийно лоялен, а експертното равнище остава на заден план. Това е причината за наличието на многобройни „*калинки*“[4], успели удачно да прескочат съществува-

[4] Нарицателно название за некомпетентни ръководители. То възниква при установяване на използване на лъжлива информация за образователен ценз от 28-годишната Калинка Илиева, въз основа на която тя е назначена и ръководи фонд „Земеделие“ през 2009–2010 г.

щите ценностни бариери благодарение на партийна ракета-носител. Резултатът рефлектира в изкривяване на мотивационната скàла при новоизрастващите кадри, с всички произтичащи от това негативни последствия за ефективността на непосредственото управление.

Законодателството се формира в Народното събрание (НС) и процесите там индуцират разнородни сигнали с негативно (респ. позитивно) икономическо въздействие. Минасян (2014) изучава законодателната дейност на НС за периода 2000–2013 г. и установява поддържането на неприемливи законодателни практики.

Възлови закони за икономическата и социалната практика се променят прекалено често и видимо с лека ръка. Проследяването на честотата на промените показва, че изменения и допълнения на действащи важни икономически закони се извършват средно на около стотина дни веднъж. При това има драстични случаи. В рамките на два или дори три последователни броя на „Държавен вестник“ се публикуват поправки на един и същи закон. Надделява усещането, че законодателното тяло се превръща в играчка в ръцете на събитията и на моментни настроения.

Честите, дори хаотични промени на действащото законодателство за ядрото от закони, свързани с управлението на икономиката, са противопоказни за воденето на стабилен бизнес. Възникващата и поддържана неопределеност в стопанската среда парализира инвестиционната активност и ограничава един от движещите мотиви на инвеститора – формулираният от Кейнс „*животински дух*“ и вроден инстинкт към икономически просперитет (Akerlof, Shiller 2002). Фирменият мениджмънт трябва да се стреми непрекъснато към адаптиране не към пазарните флуктуации, а към приумиците на законодателите. Мениджмънтът е ангажиран не с оценка на възможните изменения на пазара, а с предвиждания за предстоящите и бъдещите законодателни промени.

Могат да се открояят следните причини за честата промяна в законите:

Първо, действието на т.нар. лобистки интереси. Даден народен представител (или група народни представители) защитава интересите на определена група производители. Тази дейност остава нерегламентирана и конфиденциална, но се толерира от партийните ръководства. Съответният народен представител има интерес (в най-широк смисъл) от промяна на законодателството в дадена посока и прави всичко възможно, за да го постигне. Ако не съумее веднъж, агитира свои колеги и пробва отново след един или два месеца. Тази дейност корелира пряко с различни по характер корупционни практики.

Облагодетелстват се едни фирми за сметка на други. Печели един за сметка на всички останали. Във всички заинтересовани лица остава чувството за доминираща социална несправедливост, която подкопава устоите на икономическия просперитет.

Второ, причина за честите промени в законодателството е и това, че преобладаващата част от народните представители не притежават необходимата квалификация за членове на НС. Те са некомпетентни, не разбират за какво става въпрос в съответните закони (а и не се интересуват), не са в състояние да предвидят последствията от прилагането на едно или друго законово изменение и това налага честата им корекция. Сорос говори за „*некадърността на регулаторите*“ (Morris 2009). И както често се случва в такива случаи – малкото

знание корелира с високо самочувствие. На Подвързачов (1881–1937) – поет, фейлетонист, сатирик и преводач, се приписват думите: „*Българинът е муха със самочувствието на аероплан*“.[5]

Трето, има безусловно определена част от народните представители, които са истински професионалисти в дейността си. Видимо обаче те не се занимават особено сериозно с непосредствените си задачи поради различни причини. Може би практикуват лобизъм или просто преценяват, че не си струва да хабят време, нерви и енергия, или великодушно и примирително махат с ръка тогава, когато промените са лансирани и подкрепяни от ръководни фактори.[6]

Общият краен резултат е некачествено законодателство, което е пречка пред разрастването на фирмената дейност и икономическата динамика.

IV. Психологически ограничители

Политиките се формират и се внедряват от хора. Когато има неудовлетворение от провежданите политики, следва да се анализират компетенциите на хората, които формулират и провеждат съответните политики. Лицата, заемащи постове на макроравнище (най-вече в НС), което е свързано директно с управлението на обществото и икономиката, се избират от цялото население. От своя страна резултатите от изборния процес корелират пряко с редица психологически особености.

В специализираната литература са изучени немалко прецеденти, които дават представа и хвърлят светлина върху психологическите елементи при приемането на решения с обществена значимост, както и подсказват за възможни ефективни поведенчески норми.

К. Дженовезе е убита през 1964 г. в Ню Йорк на паркинг (описаните психологически прецеденти и експерименти са анализирани детайлно и професионално от Ман (Mann 2016)). Нападението е наблюдавано от очевидци (12–38 души, броят не е уточнен) на поне част от престъплението, но никой не се намесва да помогне. Социалните психолози Дарли и Латане изследват т.нар. *ефект на наблюдателя*. Те установяват, че присъствието на други хора възпира оказването на помощ, твърде често драматично. Голяма част от очевидците (70%) викат или се притичват на помощ на падаща жена, когато са сами, но само 40% са готови да помогнат при наличието на група от присъстващи. Усещането за лична отговорност е по-слабо при наличието на други хора (размиване на отговорност). Ако няма други хора и няма на кого да се разчита, то усещането за лична отговорност е по-силно. Наблюдателите виждат, че другите не помагат, смятат, че другите знаят по-добре как да помогнат, чувстват се несигурни да се намесят пред другите и се въздържат от оказване на помощ.

---

[5] В. „Сега“, 26/04/2014, 41 с.

[6] Показателен е призива на О. Герджиков (председател на Консултативния съвет по законодателство към председателя на НС) за закриване на Консултативния съвет. „НС няма нужда от нас, приема си такива нормативни актове, каквито иска и може. И понеже капацитетът не е много голям, се приемат понякога странни текстове и дори недомислици.“ https://dnes.dir.bg/politika/ognyan-gerdzhikov-poiska-zakrivane-na-zakonodatelniya-savet-kam-ns

Аш провежда поредица от експерименти (1951 г.), изследващи конформизма. Експериментаторът се стреми да обясни механизма на присъединяване към очевидно грешно решение (примерно при 75% от случаите) поради масовото му приемане. Участниците обясняват явния си грешен вот чрез: 1) страх от подигравки; 2) желание да се впишат в групата (нормативно влияние); 3) съмнение за по-голяма информираност на мнозинството (информационно влияние). При отговори с близки значения груповото влияние е по-силно.

Описаните и анализирани прецеденти имат отношение към изборния процес за народни представители. Голяма част от гласоподавателите не са запознати в детайли с качествата на отделните кандидати, както и с нетривиалната материя за характера и особеностите на обществено-икономическо управление и (твърде често – неявно) търсят своеобразна котва. Такава котва представлява мнението на мнозинството. Както казва Талеб (Taleb 2010), човек си купува дадена книга, защото други хора я купуват, макар че тя така и остава непрочетена.

Сходен е изводът на Талер (Thaler 2017). Поради ограничена рационалност хората използват опростени евристични правила (rules of thumb) за вземане на решения. Такова поведение води до систематични грешки, които корелират със съществени деформации на крайните решения. Фром (Fromm 1976) констатира, че преобладаващото множество от хора не обичат да мислят. Те търсят поводи за освобождаване от тежкото бреме на самостоятелното мислене и на необходимостта от вземането на решения. Почти несъзнателно се търси вяра (ирационална опора) в някакъв отговор, който дори не се нуждае от логични доказателства.

Щом като дадено множество са привърженици на кандидатите от определена листа (партия), вероятно има защо. Другите възможни решения предполагат поемането на собствена отговорност, която (както опитът показва) далеч не е по вкуса на средностатистическия гласоподавател.

Така се достига до самоиндуциране на желанието на част от мнозинството, което твърде често е продиктувано от групови интереси.

Експериментите установяват, че присъствието на още един човек в групата, даващ правилен отговор, внася значителен спад в конформизма. Мнението на ерудити с високо обществено признание не е без значение. Именно те формират този пласт от интелигенти, които са способни да поведат обществото. Тяхната позиция въздейства на немалка част от избирателите, което не бива да се подценява. Широко е разпространено грешното мнение, че не си струва отделен тесен специалист в науката и/или практиката да си „*губи*“ времето с политически дискусии и че политиката е за хора, които не са в състояние да се занимават със „*сериозни*“ дейности. Така голяма част от избирателите остават недостатъчно добре ориентирани (информирани) за позицията на повсеместно уважавани граждани и стават лесна плячка на „*шумни*“ кандидати, които са пределно наясно с облагите от включването им към висшето управленско тяло.

Необходимите качествени изяви на ерудити обаче предполагат достатъчно добра подготовка и добра информираност за принципите на управление на обществото – нещо, за което следва да се грижи съвкупният образователен процес.

V. Социологически ограничители

По думите на Елиас (Elias 1970) социологията се занимава с проблемите на обществото. Човек живее не само с хляб, но и изповядва подходяща ценностна система, както и се придържа към реални етични добродетели (Heilbroner 1999). Доминиращата примитивна икономическа идеология се опира на разбирането за аполитичния вроден homo economicus, който е прототип на своеобразна роботизирана изчислителна машина за оценки на икономически разходи и ползи при игнориране на всякакви идеологически предпоставки. Това е причината, поради която у нас се акцентира предимно и най-вече на промяна на определен кръг управленски числови параметри в търсене на предпоставки за интензивен икономически растеж. Животът опровергава категорично подобно елементарно разбиране на човешката същност. Канеман (Kahneman 2011) достига до извода, че е необходимо икономистите да разберат, че очакваната полза е една бивша хипотеза. Резултатът е мудно икономическо клатушкане, замиращ инвестиционен интерес, изоставане в сравнителен междустранов план.

Преобладаващата част от българското население демонстрира пълна политическа неграмотност. Младите хора напускат образователната система без адекватна представа за начина на управление на обществото. Хората в зряла възраст израснаха без систематична подготовка за разбиране на принципите на обществено-икономическо управление. Мотивацията за получаване на висококвалифицирано образование, което изисква последователно и съзнателно полагане на значителни усилия, намалява. Когато виждаш, че твой състудент (съученик) с ограничени интелектуални възможности внезапно просперира (и то чувствително) благодарение на шанса си да се закачи за подходяща партийна ракета-носител или/и на внедряване в среди, които са вещи при отклоняване на финансови ресурси (кражби), тогава вариантът за полагане на сериозни усилия за получаване на добро образование при значително по-малки доходи чувствително олеква. Започват да се търсят възможности за бързо, макар и вероятно неправомерно забогатяване, вместо съмнителната „*загуба*“ на време и усилия за получаване на добро образование.[7]

Съществува масово чувство на неудовлетворение от макроикономическото управление, но има остър дефицит на разбиране за същността на проблема и евентуалните рецепти за подобрение.

Отвращението от насила налаганите идеологически щампи в годините преди 90-те захвърли като ненужни от образователните програми всякакви обществено-икономически дисциплини. Самата мисъл да се преподава политикономия в неикономически вуз у нас звучи неприемливо. Оттам нататък малката крачка към повсеместния погрешен публичен избор с всички произтичащи от това негативни последствия се прави почти автоматично. А идеята за контрол на т.нар. управленски елит, след като той вече е съумял да се настани на държавната софра с ножа и вилицата в ръка, е напълно абстрактна. Норт (North 1990) подчертава, че неспособността на обществата да развиват ефективен контрол върху макроикономиче-

[7] Става въпрос за масовия случай, а не за отделни индивиди, при които стремежът за добро образование е следствие от естествен вътрешен подтик.

ското управление и функционирането на институциите е най-важният източник за стагнация и за икономическа недоразвитост в слаборазвитите общества.

Кан (Kant 1953) оценява, че образованието е благосъстояние в най-общ смисъл. Ефектът от добро качество (и обем) на образованието се проявява и нараства тогава, когато то е масово, а не елитарно. Бекер (Becker 1993) установява, че възвръщаемостта на инвестициите в човешки капитал се увеличава с нарастване на общото образователно равнище на населението. Според Ромър (Romer 1990) ниското равнище на човешкия капитал обяснява слабата икономическа динамика в недоразвитите страни. Будон [Boudon 2010] привежда резултати от анкета, която показва, че лековерието е толкова по-силно, колкото е по-ниско образователното равнище на слушателите. Кинг и Шнайдер (King, Schneider 1991) достигат до извода, че реформи няма да бъдат приемани, ако обществеността не е добре информирана за тях и не разбира последствията от своето собствено бездействие.

Образованието у нас изостава, а именно то е ключ към решаването на съвременните ни обществено-икономически проблеми, както и в перспектива. В това отношение интелигенцията е в най-голям дълг към цялото общество. Шумпетер (Schumpeter 1912) достига до извода, че социално-икономическият напредък изисква изявени интелигентни личности, които да дават пример и да бъдат формално или неформално лидери на инертната маса от населението.

Бъдещето неминуемо ще постави на дневен ред чувствителното повишаване на масовото образователно равнище и много по-активно участие на интелигентните знаещи и можещи хора в обществено-икономическия живот и управление. Идеите движат социално-икономическия прогрес, натрупването и реализацията на идеите са източник за дългосрочен растеж (Economic... 2018). А идеите се генерират, лансират и претворяват в живота от интелигенцията.

VI. Заключение

Елементарно и тривиално е да се мисли, че желаната икономическа и инвестиционна активност може да се постигне и да се стимулира единствено и само с промяна на числови управленски параметри. Практиката недвусмислено показва (и теорията обобщава), че когато цял кръг от неикономически фактори не съответстват и не са в хармония с чисто човешки разбирания за доверие, прозрачност, справедливост, честност, политическа обоснованост, тогава преките икономически лостове за постигане на икономически просперитет престават да действат. Съвременната българска практика го потвърждава недвусмислено. В средата на 90-те години на миналия век лихвените проценти на БНБ достигнаха фантастични висоти в опит за овладяване на инфлацията и на валутната субституция, но безуспешно. През последните десетина години действащият у нас плосък данък предлага най-ниското данъчно облагане в ЕС, но чуждестранните инвеститори не реагират позитивно. Инвестиционният доход у нас е на достатъчно високо равнище, но въпреки това български капитали масово напускат страната и се задоволяват със значително по-ниска възвръщаемост в чужбина (Икономическо... 2018).

Общественото благосъстояние се крепи на два основни стълба: 1) икономическа и инвестиционна активност на населението; 2) комплекс от неикономически предпоставки, системи и разбирания. Нехармоничното израстване на двата стълба нарушава социалното равновесие и води до социално напрежение. Развитието на обществото съвсем не е безлична, самодействаща и автоматизирана трансформация.

Илюзия е да се мисли, че икономиката е автономна човешка дейност, която се движи от свои собствени изолирани закономерности, без да се влияе от всичко онова, което е прието да се нарича „*надстройка*“. Макроикономическото управление следва да се съобразява с действието на фактическите обществено-икономически взаимодействия, а обществото като цяло трябва да осъзнае своята собствена роля и отговорност за постигането на значим социално-икономически просперитет в своята собствена страна. В противен случай за България ще бъде невъзможно да се откъсне от трайната си позиция на твърд икономически опашкар в ЕС.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Икономическо развитие и политики в България: Оценки и очаквания (2018). Отг. ред. В. Йоцов. Институт за икономически изследвания при БАН. – Годишен доклад 2018. София, Горекс Прес.

Минасян, Г. (2014). Институционални ограничители на икономическия растеж. – Списание на БАН, № 6.

Akerlof, G., R. Shiller (2009). Animal Spirits. Princeton University Press, Princeton and Oxford.

Attali, J., M. Guillaume (1985). L’anti-économique. Presses Universitaires de France. [Български превод: Атали, Ж., М. Гийом (1994). Икономиката на свобода. София, УИ „Св. Климент Охридски“].

Becker, G. (1993). Human Capital. A Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. Third Edition. The University of Chicago Press, Chicago and London.

Boudon. R. (2010). La sociologie comme science. Éditions La Découverte, Paris. [Български превод: Будон, Р. (2012). Социологията като наука. София, Изток–Запад].

Brennan, G., J. Buchanan (1985). The Reason of Rules. Constitutional Political Economy. The Collected Works of J. Buchanan, Vol. 10. Liberty Fund, Indianapolis.

Buchholz, T. (1989). New Ideas from Dead Economists. An Introduction to Modern Economic Thought. A Plume Book. [Български превод: Бухолц, Т. (1993). Живи идеи от мъртви икономисти. Увод в модерната икономическа мисъл. София, „Хр. Ботев“].

Dogan, M., D. Pelassy (1990). How to Compare Nations: Strategies in Comparative Politics. Second Edition, Chatham House Publishing, Inc., Chatham, New Jersey [Руски превод: Доган, М., Д. Пеласси (1994). Сравнительная политическая социология. „Социально-политический журнал“. Москва].

Economic (2018). Growth, Technological Change, and Climate Change. The Committee for the Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel. The Royal Swedish Academy of Science, 8th October 2018. [Български превод: Нобелова награда за постижения в областта на икономическите науки за 2018 г. – Икономическа мисъл, № 6, 2018, с. 98–152.

Elias, N. (1970). What is Sociology? The Collected Works of N. Elias, vol. 5. University college Dublin press [Български превод: Елиас, Н. (1999). Що е социология? София, ЛИК].

Fromm, E. (1976). To have or to be. Continuum. London–New York [Български превод: Фром, Е. (2011) – Да имаш или да бъдеш. Дилемата на човешкия избор. София, Кибеа].

Heilbroner, R. (1991). Economics as Universal Science. Social Research, Summer 1991, Vol. 58, No 2, pp. 457–474.

Heilbroner, R. (1999). The Worldly Philosophers. The Lives, Times, and Ideas of the Great Economic Thinkers. Revised 7th Edition. Simon & Schuster. New York.

Kahneman, D. (2011). Thinking, Fast and Slow. Farrar, Straus and Giroux. New York [Български превод: Канеман, Д. (2012). Мисленето. София, Изток–Запад].

Kant, H. (1953). Alfred Nobel. BSB B.G.Teubner Verlagsgesellschaft. Leipzig. [Български превод: Кан, Х.(1997). Алфред Нобел. Биография. София, Просвета].

Kindleberger, C. (2000). Comparative Political Economy. A Retrospective. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts. London.

King, A., B. Schneider (1991). The First Global Revolution. A Report by the Council of the Club of Rome. Pantheon Books. New York.

Kornai, J. (1991). The Road to a Free Economy: Shifting from a Socialist System: The Example of Hungary. W. W. Norton & Company [Български превод: Корнаи, Я. (1998). Трансформация след социализъм. Опитът на Унгария. София, АИАП].

Mann, S. (2016). Cracking Psychology: You, This Book & the Science of the Mind. Cassel Illustrated, Great Britain; [Български превод: Ман, С. (2017). Психологията на практика. Вие, тази книга и науката за съзнанието. София, Книгомания ЕООД].

Morris, Ch. (2009). The Sages: W. Buffett, G.Soros, P. Volcker and the Maelstrom of the Markets. PublisAffairs™. New York [Български превод: Морис, Ч. (2010). Мъдреците: У. Бъфет, Дж. Сорос и П. Волкър за водовъртежа на финансовите пазари. София, Сиела].

North, D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge University Press. [Български превод: Норт Д. (2000) – Институции, институционална промяна и икономически резултати. София, ЛИК].

Pisani-Ferry, J. (2018). Euro Area Reform: Reflections on an Initiative. – In: Institution and the Crisis. Ed. F.Allen, E. Carletti, M. Gulati. European University Institute (EUI), Italy, ISBN978-92-9084-704-5, pp.1–26.

Romer, P. (1990). Endogenous Technological Change. – Journal of Political Economy, Vol. 98, No 5 (October 1990).

Schumpeter, J. (1912). Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung. Sechste Auflage. [Руски превод: Шумпетер, Й. (1982). Теория экономического развития. Москва, Прогрес].

Taleb, N. (2010). The Black Swan: Second Edition: The Impact of the Highly Improbable. Random House Trade Paperbacks [Български превод: Талеб, Н. (2011). Черният лебед. Въздействието на слабо вероятното в живота и на пазара. София, ИнфоДАР ЕООД]

Thaler, R. (2017). From Cashews to the Nudges. The Evolution of the Behavioral Economics. Nobel Prize Lecture, Dec 8th 2017.

Димитър Златинов / Dimitar Zlatinov [1]

ЕФЕКТИВНОСТ И ЕФИКАСНОСТ НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКАТА ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯТА НА ПАРИЧНИЯ СЪВЕТ В БЪЛГАРИЯ

1. Специфики на макроикономическата политика в български условия

С въвеждането на паричния съвет през 1997 г. и последващото присъединяване към Европейкия съюз (ЕС) през 2007 г. възможностите за макроикономическа дискреция в България са силно ограничени. Фискалната и паричната политика се провеждат по законоустановени правила, което прави постигането на експлицитни цели на макроикономическо равнище трудно.

По своята същност паричният съвет е правило за провеждане на парична политика, което се базира на законово фиксиране на валутния курс и ендогенизиране на паричното предлагане чрез обезпечаване на пасивите на централната банка с международни валутни резерви. Така се осигурява автоматизъм между промените в количеството пари в обращение и динамиката на потоците по платежния баланс (Hanke, Schuler 1994). От конвенционалните инструменти на паричната политика Българската народна банка (БНБ) може да регулира само нормата на задължителните минимални резерви (ЗМР), а чрез определяне на методологията за изчисляване на основния лихвен процент БНБ може да влияе върху законната лихва за просрочени задължения и тавана на лихвените проценти по потребителските кредити в страната.

В тази ситуация резонен става въпросът дали правителството може да провежда квазипарична политика, която да компенсира в известна степен наложените рестрикции върху БНБ. Включването на „Задължения към правителството и бюджетни организации“ (остатъци по всички набирателни, текущи, разплащателни, депозитни, приходни, разходни и други сметки на републиканския бюджет, на министерства, ведомства и други бюджетни организации) като част от пасивите на управление „Емисионно“ дава такива възможности. По този начин бюджетният дефицит или излишък оказва пряко влияние върху междуна-

[1] *Гл. ас. д-р Димитър Златинов, СУ „Св. Климент Охридски“, Стопански факултет, Институт за икономически изследвания при БАН / Chief. Assist. Dr. Dimitar Zlatinov, SU „St. Kliment Ohridski“, Faculty of Economics, Economic Research Institute at BAS: dzlatinov@feb.uni-sofia.bg, d.zlatinov@iki.bas.bg*

родните валутни резерви и правителството може да променя паричното предлагане, в което по същество се състои провеждането на квазипарична политика.

Освен като пряк канал за провеждане на скрита парична политика от страна на правителството тази особеност на българския паричен съвет налага ограничения и върху провеждането на фискална политика в страната, която следва да не поставя в риск устойчивостта на паричния съвет. Изричната забрана за парично финансиране на бюджетни дефицити също насърчава фискалната дисциплина. Натрупването на фискални буфери се явява необходима предпоставка за провеждане на стабилизационна макроикономическа политика, предвид че при наложените ограничения върху паричната политика цялата тежест за стабилизиране на икономиката при евентуални икономически сътресения се поема от правителството. Допълнителни ограничения представляват и заложените фискални правила в Закона за публичните финанси от 2014 г. Сред тях най-важните са годишният бюджетен дефицит по консолидираната фискална програма, изчислен на касова основа, да не надвишава 2% от БВП (чл. 27.4); максималният размер на разходите по консолидираната фискална програма да не е повече от 40% от БВП (чл. 28.1); номиналният размер на консолидирания дълг на сектор „Държавно управление“ към края на всяка година да не надхвърля 60% от БВП (чл. 29.1).

С присъединяването към ЕС Пактът за стабилност и растеж (Stability and Growth Pact) също поставя ограничения върху степента на макроикономическа дискреция в страната. Координирането на националните фискални политики в рамките на ЕС се основава на придържането към предпазни и корективни действия, ако бюджетният дефицит или държавният дълг превишат съответно 3% и 60% от БВП. За тази цел при бюджетен свръхдефицит се залага специална процедура – процедура за наличие на прекомерен дефицит (Excessive Deficit Procedure). Заложеният механизъм за мониторинг на фискалната политика в рамките на ЕС се допълва и от изготвянето на конвергентни програми за държавите членки извън еврозоната за тригодишен период, които представляват средносрочен ангажимент за провеждане на фискална политика.

В инструментален аспект поддържането на фиксирана данъчна ставка по преките данъци в България от 10% вече над 11 години също ограничава възможностите за дискреционно влияние на правителството и фискалната политика се провежда предимно по линия на автоматичните стабилизатори. Наличието на лагове при действието на фискалните инструменти е допълнителен аргумент срещу прилагането на активна фискална политика в страната. Не на последно място обект на дискусии е административният и институционалният капацитет на субектите на макроикономическата политика да провеждат фискална и парична политика, като тук ефектите от двете политики се оценяват през призмата на въпроси в по-широк план, свързани с равнището на корупция и зрелостта на институциите (Седларски 2015).

При така изложените специфики на фискалната политика декларираната мисия на Министерството на финансите (МФ) е: „да поддържа устойчиви и прозрачни публичните финанси на страната, подпомагайки правителството в изграждането на ефективен публичен сектор и създаването на условия за икономически растеж“.[2] По отношение на паричната политика в чл. 2 от Закона за

[2] https://www.minfin.bg/bg/615.

БНБ се посочва, че „основна цел на Българската народна банка е да поддържа ценовата стабилност чрез осигуряване стабилността на националната парична единица“. Въпреки тази изрично декларирана цел обаче централната банка в условията на паричния съвет в България има ограничени възможности за пряко влияние върху инфлацията, което отново поставя въпроса за възможностите на правителството да провежда квазипарична политика.

2. Показатели за оценка на ефективността и ефикасността на макроикономическата политика

С оглед на представените специфики на макроикономическата политика в България е необходимо да се проследи и доколко двете макроикономически политики изпълняват своите цели. Подобна оценка изисква да се отчетат присъщите приоритети и вложените ресурси от страна на субектите на макроикономическата политика – правителството и централната банка.

Определянето на ефективността на макроикономическата политика изисква оценка за постигането на нейните цели[3]. Това означава да се проследи какъв е ефектът на фискалната и паричната политика върху постигнатите равнища на БВП и инфлацията в страната като възприети цели на двете макроикономически политики.

Ефикасността на макроикономическата политика отразява постигнатите резултати спрямо конкретно използване на макроикономическите инструменти, или по-общо казано – спрямо вложените ресурси. И докато от страна на паричната политика единственият наличен инструмент са промените в нормата на ЗМР, основен индикатор за оценка на дискреционните действия на правителството е структурното бюджетно салдо, което заема централна роля и в рамката за икономическо управление и фискално наблюдение в ЕС (Mourre et al. 2013).

Приносът на държавното потребление и инвестиционните разходи на правителството в реалния растеж на БВП показват прекия ефект от провежданата фискална политика и са подходящи индикатори за оценка на нейната ефективност. Величината на фискалния мултипликатор също е подходящ показател за измерване на влиянието върху националния доход от нарастването на правителствените разходи. Показател за ефикасността на паричната политика е величината на паричния мултипликатор, от който зависи както ефектът от промените в нормата на ЗМР върху паричното предлагане, така и общото влияние на инструментите на паричната и фискалната политика върху инфлацията.

3. Оценка на ефективността на фискалната и паричната политика в България

При оценката на ефективността на макроикономическата политика на първо място се разглежда ***зависимостта на инфлацията в страната от инстру-***

[3] Разграничение между възможностите и показателите за оценка на ефективността и ефикасността на макроикономическата политика спрямо времевия период се прави в Златинов, Д. (2019). Макроикономическата политика в България след въвеждането на паричния съвет (от теоретичен към приложен анализ). С., унив. изд. „Св. Климент Охридски“.

ментите на паричната и фискалната политика. Това е важно за установяване какви са възможностите на централната банка да влияе върху ценовата стабилност в условията на паричен съвет и дали при заложените институционални зависимости правителството също може пряко да оказва ефекти върху нея и така всъщност да провежда квазипарична политика.

За тази цел се представя следното уравнение:

$$\pi_t = \beta_0 + \beta_1 \pi^*_t + \beta_2 \Delta CY_t + \beta_3 rd_t + \beta_4 \Delta QM_t + \beta_5 BS_t + \beta_6 \Delta GD_t + e_t \qquad (1)$$

където π_t е инфлацията в страната; π^*_t е инфлацията в еврозоната; ΔCY_t отразява промените в парите в обращение; rd_t е нормата на ЗМР; ΔQM_t е изменението на квазипарите; BS_t е бюджетното салдо, а ΔGD_t е изменението на правителствения дълг през разглеждания период.

Уравнение (1) позволява пряко отчитане на зависимостта на инфлацията от нормата на ЗМР, а индиректно и от изменението на парите в обращение и промените в квазипарите. Така става възможно да се изследва дали е налице връзка между спестовното поведение в страната и инфлацията. Чрез бюджетното салдо и изменението на правителствения дълг се тества дали провежданата фискална политика може да влияе върху инфлацията. В по-широк план двата показателя оказват ефекти върху депозита на правителството в централната банка и съгласно механизмите на функциониране на паричния съвет в страната те могат да се изведат като инструменти за провеждане на квазипарична политика. Като се отчита силната зависимост от монетарните условия в еврозоната, се тества и дали инфлацията в страната се влияе от инфлацията в зоната на общата валута.

За оценка на уравнение (1) се използват сезонно изгладени съпоставими данни за посочените показатели в периода второ тримесечие на 2005 г. – четвърто тримесечие на 2018 г. (55 наблюдения) от БНБ, Националния статистически институт, МФ и Евростат. Получените резултати са следните:

$$\pi_t = \underset{(0.8011)}{-0.41} + \underset{(0.0249)}{0.77}\pi^*_t + \underset{(0.8155)}{0.03504}\Delta CY_t + \underset{(0.6754)}{0.07363} rd_t + \underset{(0.3812)}{0.04485}\Delta QM_t +$$

$$+ \underset{(0.0377)}{0.1144} BS_t + \underset{(0.8382)}{0.06667}\Delta GD_t + e_t$$

Adjusted R-squared: 0.3466 F-statistics: 4.192
DW = 2.1127 Studentized Breusch-Pagan test: p-value = 0.179

Variance Inflation Factor:

π^*_t : 1.063955 ΔCY_t : 1.642129 rd_t : 1.099146
ΔQM_t : 1.844977 BS_t : 1.663129 ΔGD_t : 1.496469

Както се вижда от оценените уравнение, много малка част от промените в инфлацията в страната се обясняват с външни или преки фискални и монетарни фактори – около 35% съгласно стойността на коефициента на детерминация. Единствените променливи, които са статистически значими, са инфлацията в еврозоната и бюджетното салдо.

Инфлацията в страната не показва статистическа значимост както пряко от промените в нормата на ЗМР, така и от изменението на парите в обращение и

квазипарите. В условията на паричен съвет очаквано връзката между ценовата стабилност и политиката на централната банка е прекъсната. БНБ няма преки канали за влияние върху ценовото равнище, въпреки че поддържането на неговата стабилност е изведено като основна цел на паричната политика по аналогия на ЕЦБ, без реални инструменти в тази насока.

Няма и сериозни основания да се счита, че правителството реализира квазипарична политика, въпреки че се наблюдава определена зависимост между инфлацията и бюджетното салдо основно поради водещата роля на фискалната политика в макроикономическия микс в страната. Дефлацията през 2013–2016 г. при съществени първични структурни дефицити също е показателна в тази насока. Анализът тук обаче се ограничава до преките ефекти върху ценовата стабилност, без да се засягат аспектите, свързани с поддържането на част от фискалния резерв в търговски банки, което също може да се разглежда като форма на квазипарична политика от страна на правителството.

Така като съществен фактор за инфлацията в страната се очертава връзката с инфлацията в еврозоната предвид силната обвързаност със зоната на общата европейска валута. Слабата зависимост на ценовото равнище от възможностите на местната фискална и парична политика обаче, освен като невъзможност за туширане на външни рискове, както се наблюдаваше през 2007 и 2008 г. при увеличаването на инфлацията до 12%, е и мотив за ускоряване на процесите за присъединяване на България към еврозоната. Членството в паричния съюз осигурява превантивни инструменти за влияние върху процесите в реалния сектор на икономиката, които към момента, въпреки че са налични от страна на фискалната политика в България, показват слаби възможности за реално въздействие.

Комплексното отражение на макроикономическата политика върху номиналния доход в страната се оценява чрез следното уравнение:

$$PY_t = \beta_0 + \beta_1 BS_t + \beta_2 ta_t + \beta_3 rd + \beta_4 rb_t + \beta_5 \Delta GD_t + e_t \qquad (2)$$

Чрез него се тества зависимостта между номиналния БВП (*PY*) и бюджетното салдо (*BS*), данъчната ставка по преките данъци (*ta*), нормата на ЗМР (*rd*), доходността по 10-годишните ДЦК (*rb*) и изменението на правителствения дълг (ΔGD) с тримесечни сезонно изгладени данни през първото тримесечие на 2003 г. – четвърто тримесечие на 2018 г. Предвид че държавното потребление и инвестиционните разходи на правителството пряко участват при изчисляването на БВП по разходния метод, те са изключени от иконометричната оценка.

$$logPY_t = \underset{(0.00869)}{1.2028} - \underset{(0.0558)}{0.15267} logBS_t - \underset{(0.0177)}{0.349} logta_t - \underset{(0.0069)}{0.1754} logrd_t - \underset{(0.0109)}{0.1199} logrb_t - \underset{(0.5801)}{0.2845} log\Delta GD_t + e_t$$

Adjusted R-squared: 0.7595 F-statistics: 7.808
DW = 1.82604 Studentized Breusch-Pagan test: p-value = 0.053317
Variance Inflation Factor:
$logBS_t$: 1.120897 $logtaS_t$: 1.261467
$logrd_t$: 1.151953 $logrb_t$: 1.276497 $log\Delta GD_t$: 1.355152

Единствените статистически незначими променливи са бюджетното салдо и изменението на правителствения дълг, докато от страна на фискалната поли-

тика данъчната ставка по преките данъци и доходността по 10-годишните ДЦК оказват пряк ефект върху номиналния БВП в страната, както и промените в нормата на ЗМР.

Така въпреки оценения слаб ефект от инструментите на фискалната и паричната политика върху инфлацията комплексното им влияние върху номиналния БВП като обща цел на макроикономическата политика – реалният доход и инфлацията – е статистически различимо. Възможностите на централната банка да влияе върху ценовата стабилност зависят от ефектите ѝ върху номиналния БВП и общата икономическа среда, което следва да се отчита при провеждането на парична политика в страната. Фискалната стабилност също оказва влияние, тъй като доходността по 10-годишните ДЦК до голяма степен отразява именно цялостното макроикономическо състояние на страната. Тези резултати са индикативни за атипичността на макроикономическата политика в страната при паричен съвет. Те могат да бъдат разглеждани и като сигнал за по-голям ангажимент на двете макроикономически политики с провеждането на структурни реформи[4], които в най-голяма степен имат потенциала да оказват ефект върху общата икономическа среда.

4. Оценка на ефикасността на фискалната и паричната политика в България

Ефикасността на макроикономическата политика се оценява чрез приноса на държавното потребление и на инвестиционните разходи на правителството в реалния растеж на БВП, както и чрез фискалния и паричния мултипликатор.

Приносът на правителствените разходи в реалния растеж на БВП (фиг. 1) в годините преди 2008 г. средно варира около 0,01 пр.п. В условията на световната финансова и икономическа криза и след това приносът им дори е отрицателен, което е особено осезаемо през 2016 г. и се дължи на свиването на инвестиционните разходи на правителството. Тази устойчива тенденция за българската икономика показва, че пряк ефект от разходната политика на правителството върху реалния растеж на БВП[5] не се наблюдава и дискреционната фискална политика много повече влияе върху частното потребление по линия на общите социални разходи, отколкото може да се разглежда като фактор за дългосрочно догонващо развитие.

Направените изводи се потвърждават и от ниската стойност на фискалния мултипликатор. Според изследване на Кристина Карагьозова-Маркова и кол. (Karagyozova-Markova, Deyanov, Iliev 2013) фискалният мултипликатор варира между 0,17 и 0,41. Други автори като Дирк Муир и Анке Вебер (Muir, Weber 2013) установяват, че неговата стойност нараства при начало на икономическа криза до 0,3, а при икономически подем спада до 0,2. Съществото влияние на производствения разрив и фазата на икономическия цикъл върху

[4] Подобно мнение се отстоява и в Petranov, St. (2016).

[5] Анализ на основните фактори за икономическия растеж в България е направен в Atanasov (2019). Специален акцент върху икономическия растеж и външната търговия се поставя в Тасев и Несторов (2017).

Фиг. 1. Принос на правителствените разходи и държавното потребление в реалния растеж на БВП



Източник: Собствени изчисления с данни от Националния статистически институт и Министерството на финансите.

стойността на фискалния мултипликатор се потвърждава и от Айко Минешима и кол. (Mineshima, Poplawski-Ribeiro, Weber 2014).

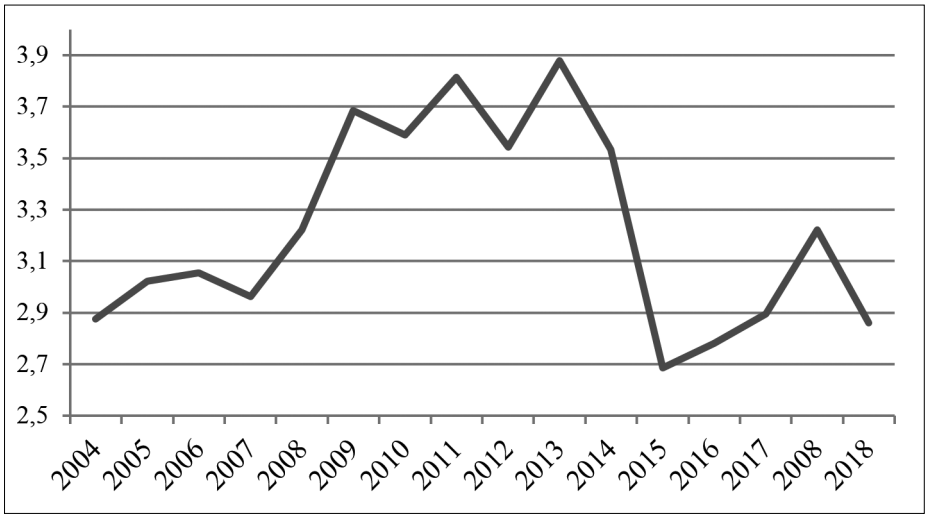
Въпреки че оценените ниски стойности на фискалния мултипликатор се обясняват с големината на икономиката на България, отворения ѝ характер в условията на паричен съвет[6] (отвореността на икономиката е 128% през 2018 г.), както и с циклични ефекти (Игнатов 2016), те еднозначно показват, че фискалната политика в страната не се отличава с потенциал за съществено икономическо въздействие. Правителствените мерки изпълняват предимно социални функции при приоритетно разчитане на действието на автоматичните стабилизатори. Не може да се отрече обаче и че определени параметри на фискалната политика са индикативни за стремежа за стимулиране на икономическия растеж. Капиталовите разходи на правителството средно нарастват с 23% през 2012–2015 г., а субсидиите за нефинансови предприятия се увеличават над 2 пъти през 2008–2010 г. и с 21% през 2013 и 2018 г.

Стандартен индикатор за оценка на ефикасността на паричната политика е паричният мултипликатор на широките пари (фиг. 2).

Стойността на паричния мултипликатор на широките пари е най-висока в периода на низходяща икономическа динамика между 2008 и 2014 г., когато възлиза средно на 3,5. Потенциални фактори в тази насока са намаляването на нормата на ЗМР през 2008 г. с 2 пр.п., а специално през 2014 г. и сътресенията във финансовия сектор, предизвикани от състоянието на Корпоративна търгов-

[6] Значението на външната търговия за развитието на българската икономика се разглежда в Несторов (2016). Връзката между външната търговия и икономическия растеж в България с акцент върху световната финансова и икономическа криза се разглежда в Rangelova (2014).

Фиг. 2. Паричен мултипликатор на широките пари



ска банка. При възходяща икономическа среда стойността на паричния мултипликатор варира около 2,8.

Като цяло сравнително високата стойност на паричния мултипликатор се дължи на нарастването на спестяванията на домакинствата, които за периода 2009–2019 г. се повишават с над 30 млрд. лв. Това подсказва много повече повишена несигурност за доходите и работните места, отколкото резултативност на паричната политика. Според статистиката на БНБ преобладаващ дял (над 75%) са частните спестявания между 1000 и 2500 лв., реализирани при последователен спад на лихвените проценти по депозитите в страната. По същество това са трудно отделени средства, които осигуряват покриване на неотложни нужди. Следователно промените в паричния мултипликатор може да се разглеждат по-скоро като отражение на икономическата среда, отколкото като израз на целенасочена парична политика в условията на паричен съвет.

Само по себе си използването на паричния мултипликатор за оценка на ефикасността на паричната политика в България е подвеждащо и по няколко други причини. На първо място възможностите на централната банка да влияе върху паричното предлагане са силно ограничени, което освен от институционалната уредба се демонстрира и от установената липса на пряка зависимост между инфлацията, изменението на парите в обращение и нормата на ЗМР. Възможностите на фискалната политика за провеждане на квазипарична политика също се оценяват като ниски, при което се изключва пряк канал на влияние от макроикономическата политика като цяло върху процесите на парична мултипликация. През изследвания период не е променяна и нормата на ЗМР с изключение само на 2006 и 2008 г., което не дава основания да се твърди, че целенасочени действия на централната банка на макроикономическо равнище оказват ефект върху паричния мултипликатор.

4. Заключение

Направеният анализ показва, че ефектите от политиката на МФ и БНБ върху дохода и ценовата стабилност зависят много повече от общата икономическа среда и цялостното макроикономическо състояние на страната, отколкото от традиционно разглежданите канали за въздействие. Ограниченията, наложени върху провеждането на паричната политика, водят до невъзможност централната банка пряко да влияе върху инфлацията. Пряк ефект от разходната политика на правителството върху икономическия растеж не се наблюдава и дискреционната фискална политика много повече влияе върху частното потребление по линия на общите социални разходи, а така ефектите от фискалните мерки в български условия могат да се търсят като част от социалната политика.

Не се установява пряка връзка между провежданата макроикономическа политика и състоянието на реалния сектор в страната, но неговото възходящо развитие през последните години може да се използва от фискалните и монетарните власти като индикатор за ефективност и ефикасност на техните действия. Аргументи в тази насока освен нулевия принос на държавните разходи в икономическия растеж са и ниският фискален мултипликатор и слабо зависещият от политиката на централната банка паричен мултипликатор. В подобна ситуация ефективност и ефикасност на макроикономическата политика може да се търсят само ако тя съдейства за реализиране на структурни реформи, които в най-голяма степен имат потенциала да оказват ефект върху общата икономическа среда.

ЛИТЕРАТУРА

Златинов, Д. (2019). Макроикономическата политика в България след въвеждането на паричния съвет (от теоретичен към приложен анализ). София, УИ „Св. Климент Охридски“, ISBN 978-954-9399-53-0.

Игнатов, И. (2016). Фискалният мултипликатор – отправен момент за постигане на макроикономическите цели в България (341–350). – Доклади от Международната научна конференция „Икономически предизвикателства: миграция, глобализация, устойчивост, политики“. Университет за национално и световно стопанство, ISBN 978-954-644-986-3.

Несторов, Н. (2016). Значение на външната търговия за българската икономика (453–456). – Доклади от Международната научна конференция „Икономически предизвикателства: миграция, глобализация, устойчивост, политики“. Университет за национално и световно стопанство, ISBN 978-954-644-986-3.

Седларски, Т. (2015). Статусна икономика, институционален дизайн и икономическа политика. – Икономическа мисъл, 4/2015.

Тасев, А., Н. Несторов (2017). Потенциалът за износ на българските производства и икономическия растеж (152–156). – Доклади от Осмата международна научна конференция „Икономиката в променящия се свят − национални, регионални и глобални измерения“. Икономически университет – Варна.

Atanasov, I. (2019). Internet and Economic Growth in the Beginning of the XXI Century (pp. 451–460). Proceedings of the International Scientific Conference on the Economic Challenges: Development, Welfare, Integration. University of National and World Economy, , ISBN 978-619-232-222-9.

Hanke, S., K. Schuler (1994). Currency Boards for Developing Countries. International Center for Economic Growth. Sector Study No 9. San Francisco. ICS Press.

Karagyozova-Markova, K., G. Deyanov, V. Iliev (2013). Fiscal Policy and Economic Growth in Bulgaria. BNB Discussion Papers No 90.

Mineshima, A., M. Poplawski-Ribeiro, A. Weber (2014). Size of Fiscal Multipliers. Post-crisis Fiscal Policy. MIT Press.

Mourre, G., G.-M. Isbasoiu, D. Paternoster, M. Salto (2013). The Cyclically-adjusted Budget Balance used in the EU Fiscal Framework: an Update. European Economy. Economic Papers 478.

Muir, D., A. Weber (2013). Fiscal Multipliers in Bulgaria: Low But Still Relevant. IMF Working Paper, 13 (49).

Petranov, St. (2016). Sustainable Economic Development through Sustainable Economic Policy: Is Bulgaria Ready for a Reindustrialization Policy? – Journal of Varna University of Economics, 4/2016.

Rangelova, R. (2014). Current-Account Imbalances and Economic Growth During the 2008–2009 Financial Crisis: An Empirical Analysis (123–136). Contemporary Economics, Vol. 8, No 2.

Цветомир Цветков / Tsvetomir Tsvetkov[1]

СТАБИЛИЗАЦИОННА ПОЛИТИКА НА МАЛКА ОТВОРЕНА ИКОНОМИКА В УСЛОВИЯТА НА ПАРИЧЕН СЪВЕТ ПО ПРИМЕРА НА БЪЛГАРИЯ

1. Въведение

Въвеждането на паричен съвет в малка отворена икономика като българската поставя пред макроикономическата практика и теория предизвикателството да обоснове теоретично и да се провежда практически стабилизационна фискална експанзионистична политика. Тази макроикономическа задача се усложнява от въведените публични Маастрихтски критерии, които в комбинация с паричния съвет ограничават провеждането на стабилизационна политика. Паричният съвет ограничава провеждането на монетарна антициклична стабилизационна политика, а от друга страна, Маастрихтските критерии ограничават провеждането на експанзионистична фискална политика.

Настоящият доклад има за цел да изследва дали провеждането на стабилизационна фискална политика ще окаже негативни ефекти върху стабилността на валутния борд и дали в условията на паричен съвет трябва да се поддържа държавният дълг на по-голяма величина, за да се компенсират негативните ефекти, които създава валутният борд.

Основната теза, която се защитава в доклада, е, че при малка отворена икономика в условията на паричен съвет, ниски или отрицателни лихвени проценти и икономически растеж, който е под потенциала си, трябва да се провежда експанзионистична, дискреционна стабилизационна политика.

Тезата на доклада се тества чрез емпиричен анализ, който се реализира с прилагането на обобщения метод на моментите (GMM), който е особено подходящ за изследване на структурните ефекти на икономиката.

2. Теоретичен преглед

Основоположникът на икономическата наука Адам Смит развива идеята, че пазарът функционира ефективно, затова държавата трябва да бъде ограничена в намесата на неговата регулация (Смит 1983). Той пише:

---

[1] *Д-р Цветомир Цветков, Институт за икономически изследвания при БАН / Dr. Tsvetomir Tsvetkov, Economic Research Institute at BAS: ts.tsvetkov@iki.bas.bg*

„Следователно без всяка намеса на закона, частните интереси и страсти на хората, естествено ги кара да делят и разпределят капитала на всяко общество между различните му приложения, колкото е възможно по-близо до съотношението, което най-много отговаря на интересите на цялото общество“(Смит 1983: 615).

Ясно е, че според него пазарът притежава ефективна разпределителна функция, която се реализира в условия на неутрална бюджетно-фискална политика. Въпреки че Смит вярва в ефективността на пазара, той признава, че има области, в които пазарът не е ефективен. Според проф. Александър Томов Смит допуска държавна намеса в *„извършване на тези стопански дейности, които не могат да бъдат осъществени от частния бизнес“* (Томов 2011: 21). Смит допуска минимална активност на държавните финанси, но не допуска нарушаване на тяхната неутралност.

Класическата икономическа школа и разбирането за ненамеса на държавата в икономиката намират логическо и идейно продължение при Дейвид Рикардо (Рикардо 2015) и Жан-Батист Сей (Сей 1956). Схващанията на класическата теория за ефективността на пазара и негативното влияние на държавната намеса биват възприети с пълна сила от неокласическата теория в лицето на Алфред Маршал, който пише:

„Едно правителство може да отпечата добро издание на Шекспировите творби, но не може да накара те да бъдат написани“(Marshall 1920, repr. Pigou 1925: 323–346; цит. по Седларски 2015: 200). От приведения цитат напълно се разкрива неокласическата икономическа философия, която се свежда до разбирането, че макроикономическото регулиране не е ефективно. Милтън Фридман (Friedman 1948) възприема неокласическата теза, че фискалната политика трябва да е неутрална и че държавната политика трябва да се стреми към стабилни цени. Представителите на новата класическа теория възприемат тезите на Дейвид Рикардо за връзката между държавния дълг и величината на данъците, която връзка става известна в икономическата теория като „еквивалентност на Рикардо“. Робърт Джоузеф Баро (Barro 1974: 1095–1117) твърди, че повишаването на държавния дълг чрез провеждане на експанзионистична фискална политика няма да доведе до увеличаване на благосъстоянието, защото в последващ период се очаква да се повиши величината на данъците, защото са източник за финансиране и изплащане на дълга. Робърт Лукас и Томас Сарджент посочват, че пълната неефективност на държавната политика от кейнсиански тип е вследствие, че липсва задълбочена теоретична и иконометрична обосновка, както и че кейнсианските модели не отчитат, че икономическите агенти са рационални (Lucas, Sargent 1978: 69–70). Според тях пазарите са ефективни в смисъла на т. нар. хипотеза на ефективните пазари. Соня Георгиева обаче, изследвайки хипотезата за ефективните пазари, твърди, че*: „един пазар не може да бъде напълно информационно ефективен, тъй като това представлява недостижима база за сравнение (недостижим еталон)“* (Георгиева 2019: 8). Става ясно, че пълната пазарна ефективност е теоретична абстракция и фикция, отколкото реално реализиращ се факт.

Джон Мейнърд Кейнс (Кейнс 2016), изхождайки от тезата, че икономическата динамика се движи от криза към криза, развива тезата, че държавата трябва да провежда стабилизационна макроикономическа политика. Джоузеф

Стиглиц (Стиглиц 2011: 15) заявява, че трябва да се провежда експанзионистична фискална и монетарна политика. Оливие Бланшар (Blanchard 2011), анализирайки кризата от 2008–2009 г., стига до извода, че стабилизационната политика трябва да има две основни цели – фискална и макроикономическа стабилност. Морис Обстфелд (Obstfeld 1991) развива тезата, че в условия на фиксиран курс трябва да има клауза, която позволява да се обезценява валутата, ако това се налага от икономическата конюнктура. Според Робърт Мъндел и Маркъс Флеминг фискалната политика при условия на фиксиран курс и несъвършена капиталова мобилност е ефективна и води до увеличаване на дохода.

Антонио Фатас, Илиян Михов и Андрю К. Роуз (Antonio Fatás, Ilian Mihov, Andrew K. Rose 2004) стигат до извода, че провеждането на парична политика при паричен съвет изисква по-дисциплинирана фискална политика, затова стабилизационната политика може да се провежда чрез трансфери, субсидии, данъци. Според Стив Ханке и Курт Шулер (Hanke, Schuler 2015) валутният борд трябва да има за основна задача да „закотвя“ валутния курс, като действието му трябва да е пасивно и да конвертира местната валута в чужда и обратно. Валутният борд е паричен механизъм, който би насърчил международната търговия и инвестициите в страната, която го прилага. Също така би насърчил по-бърз икономически растеж, но в същото време налага и твърди бюджетни ограничения. Една от най-важните черти на валутния борд е, че защитава икономиката от инфлация.

Класическата, неокласическата и монетарната икономическа школа, изхождайки от схващането, че пазарът функционира ефективно, когато автоматично се саморегулира, застъпват тезата, че не е необходимо провеждането на макроикономическа стабилизационна бюджетна политика. От друга страна, кейнсианската икономическа школа, както и новите кейнсианци застъпват обратната теза, че не само е необходимо, но дори е наложително да се провежда стабилизационна експанзионистична фискална политика.

3. Особености и методология на изследването

Настоящото изследване има следните ограничителни условия:

- Изследването обхваща периода от 2007 до 2018 г.
- Изборът на периода кореспондира с целта да се разгледа дали паричният съвет реагира на икономическата конюнктура и успява ефективно да регулира икономическата система.

Променливите, които се разглеждат, са следните:

UN – безработица, GDP – брутен вътрешен продукт, CAB – текуща сметка
M1 – пари в обращение, DEF – бюджетен дефицит, FA – финансова сметка
GDP – брутен вътрешен продукт, SPRED – разликата между лихвите в евро и левове
FR – фискален резерв, DEBT – държавен дълг.

Избраните променливи описват реалната и финансовата сфера на икономическата система, както и обхващат и вътрешния, и външния сектор. Статистическите данни са набавени от Евростат и Европейската централна банка. Изборът на тези източници е, че, първо, използват една и съща методика на изчисляване и съставяне на използваните данни и второ, което следва от първото – че данни-

те са хомогенни, което е важно за статистическата и теоретичната представителност на резултатите от емпиричното изследване.

В настоящото изследване се използва обобщен метод на моментите (GMM). Според Джефри М. Уолдридж (Wooldridge 2001: 87–100) обобщеният метод на моментите може да се използва, за да се оценят параметрите при слаби предложения, при наличия на хетероскедастичност и серийна корелация, както и нелинейност и неопределеност на моментите. Всъщност още Хансен (Hansen 1982: 1050) доказва, че GMM може да се използва при слаби предположения. Използваният GMM се прилага, когато има r моментни условия за q параметри (Cameron, Trivedi 2005)

$$E[\mathrm{h}(w_i, \theta_0)] = 0 \quad (1)$$

където:

e qx1 вектор

h e r × 1 векторна функция от w_i, θ_0

GMM свързва параметрите с моментите, като извлича информация от значенията на параметрите, така преодолява хетероскедастичността, автокорелациите, неопределеността и нестационарността.

$$\{z_{iu_i}(\beta)\} \quad (2)$$

Математическият израз изразява матрицата, която оценява хетероскедастичността и автокорелацията в остатъците чрез значенията на параметрите.

Моделът се тества чрез J-тест

$$J(\hat{\beta}_{EGMM}) = N_{\bar{g}}(\hat{\beta}_{EGMM})'\hat{S}^{-1}\bar{g}(\hat{\beta}_{EGMM}) \underset{\sim}{A} X^2_{I-K} \quad (3)$$

$$H_0: m(\theta_0) = 0 \quad (4)$$

$$H_1: m(\theta) \neq 0, \forall\theta \in \Theta \quad (5)$$

Нулевата теорема гласи, че моделът е валиден, а алтернативната – че моделът не е валиден.

4. Емпирични резултати

Емпиричният анализ започва от изследването на регулиращата роля на ПС.

UN = - 3.47940460434e-07 * M1 + 12.7010610932
(t-Statistic -1.332108) (t-Statistic 3.388849) (6)

GDP = 2.26260704295e-07 * M1 - 0.0676327977696
(t-Statistic 1.053309) (t-Statistic -0.021663) (7)

M1 = - 449346.987942 * UN + 15125705.6104
(t-Statistic -1.040165) (t-Statistic 3.060807) (8)

Видно е, че монетарната сфера не взаимодейства с реалната сфера, както и че липсва обратната връзка. Следователно валутният борд не е ефективен в автономното регулиране на икономическата система. Той не успява да балансира икономическото взаимодействие между различните елементи на икономическата система. Следователно неокласическото разбиране за автономен пазарен механизъм се опровергава. Оттук следва, че единственият инструмент за регулиране на икономическата цикличност остава фискалната стабилизационна политика.

Реализацията на дискреционна фискална политика се използва като инструмент за вътрешно равновесие, но според някои автори тя влияе върху салдото по текущата сметка, като индуцира дефицит по текущата сметка.

CAB = - 0.087227953987 * DEF(t-Statistic -0.366546) + 0.634063550577 * FA(t-Statistic 11.63564) + 5.10101364045e-07 * M1 - 7.49906303806 (t-Statistic -2.918665). (9)

От уравнението се вижда, че бюджетният дефицит е статистически незначим спрямо дефицита по текущата сметка, което означава, че няма връзка между двата дефицита. Липсата на връзка между двата дефицита теоретично се аргументира с неокласическата школа, което е пък аргумент да се провежда експанзионистична фискална политика. Според проф. Ганчо Тодоров Генчев дефицита по текущата сметка по-скоро води до фискален дефицит и той отхвърля влиянието на бюджетния дефицит върху дефицита по текущата сметка (Ганчев 2010: 137–141). Основният фактор, който моделира салдото по текущата сметка, се оказват ПЧИ. Икономическият растеж на българската икономика се детерминира от ПЧИ, което означава, че ако нарастват ПЧИ, ще нараства и БВП. Важно е да се отбележи, че провеждането на стабилизационна фискална политика от дискреционен характер не влияе отрицателно върху външното равновесие. Интересен факт е, че паричното нарастване води до увеличаване на дефицити по текущата сметка, което е индикатор за структурни проблеми на българската икономика и за това, че изнасяме потребление, а внасяме инфлация и безработица.

UN = - 0.583549093806 * DEF + 8.2768837549
(t-Statistic -2.668019) (t-Statistic 8.020830) (10)

Видно от уравнението, бюджетният дефицит оказва благоприятно въздействие върху безработицата, като води до нейното намаляване и не влошава външното равновесие. Това е важен извод, който аргументира довода, че дискреционната фискална политика води до вътрешно равновесие, но не влошава външното равновесие.

FR = 290.450077936 * DEBT + 230.888342595 * DEF + 2348.3635019
(t-Statistic 3.171447) (t-Statistic 2.106137) (t-Statistic 1.066997) (11)

Реализирането на бюджетни дефицити и увеличаването на държавния дълг водят до увеличаване на фискалния резерв. Става ясно, че провеждането на стабилизационна експанзионистична политика ще има положителен ефект и върху устойчивостта на паричния съвет.

Увеличаването на дълга ще увеличи производството и фискалния резерв, защото икономиката ще се върне в своята равновесна траектория. Тогава БВП

ще е на потенциално ниво, заетостта ще се увеличи, а цените ще са стабилни. Това ще доведе до увеличаване на продукцията, доходите и съответно икономиката ще нарасне и ще реализира излишък, който ще доведе до нарастване на фискалния резерв. Следователно провеждането на стабилизационна дискреционна политика едновременно води до вътрешно равновесие, не нарушава външното равновесие и създава устойчивост на паричната сфера чрез валутния борд. Става ясно, че в условия на валутен борд, ниски лихви и БВП, който е под потенциалната си величина, трябва да се провежда перманентно дискреционна фискална политика.

$$DEF = 2.29057213191 * SPRED + 7.17971297495e\text{-}07 * M1 - 10.4903588096 \quad (12)$$
(t-Statistic 3.218165) (t-Statistic 3.789078) (t-Statistic -3.578327)

Особено благоприятни са условията за провеждането на стабилизационна фискална политика. Защото държавният дълг е на много ниско ниво в разглеждания период от време. Също така лихвеният диференциал позволява да се реализират бюджетни дефицити, защото скоростта на промяната му е много бавна и регистрира отрицателни стойности, което създава предпоставки за евтиното финансиране на дълга. Увеличаването на парите в обращение още повече допринася за провеждането на стабилизационна дискреционна фискална политика. Тук изпъква първото важно условие за провеждане на стабилизационна политика, а именно ниски лихви, за да се обслужва по-безболезнено дългът, а нарастващи пари в обращение облекчават нарастването на дълга и неговото финансиране.

$$M1 = 188634.360661 * CAB + 11850906.4634 \quad (13)$$
(t-Statistic 2.228200) (t-Statistic 8.646399)

Влиянието на текущата сметка върху тесните пари стимулира тяхното нарастване, което показва, че са се увеличили входящите капиталови потоци, което позволява да се реализира вътрешно финансиране на държавния дълг, чрез емитирането на ДЦК. Тези условия напълно предразполагат провеждането на експанзионистична дискреционна политика, която е така нужна за българската икономика, която е изложена на все по-негативните икономически шокове, които се стимулират от валутния борд.

Направеното аналитично представяне на емпиричните резултати дават аргументи, с които да отхвърлим тезите на Ханке и Шилер, които развиват тезата, че валутният борд притежава характеристики, които ще създадат предпоставки за ускорено икономическо и инвестиционно развитие на страните, които са въвели ПС. Отхвърля се и тезата на неокласическата школа, че валутният борд действа като регулиращ механизъм.

Провеждането на експанзионистична фискална политика няма да наруши Маастрихтските критерии, защото през разглеждания период държавният дълг на България като средна величина възлиза на 20 процента от БВП. Лихвените проценти клонят към нула, дори на моменти са отрицателни, БВП е под потенциала си и инфлацията е на ниски нива, като на моменти регистрира и дефлационни разриви. Всички тези обстоятелства и факти подкрепят тезата, че трябва да се провежда фискална политика, която да регулира цикличното движение на икономиката и да неутрализира негативните ефекти на валутния борд.

Заключение

Изводите, които могат да се направят, се свеждат до следните няколко параграфа.

- Първо, в условията на валутен борд провеждането на стабилизационна дискреционна политика е наложително, защото единствената ефективна възможност за регулиране на икономиката е експанзионистичната фискална политика.
- Второ, при определени условия влиянието на фискалната дискреционна политика върху ПС е положително и води до устойчивост на валутния борд. Провеждането на фискална политика води до компенсиране на негативните ефекти на валутния борд. Следователно, когато икономиката е в условия на валутен борд, трябва да се поддържат по-големи величините на държавния дълг и бюджетния дефицит. Разбира се, тези величини трябва да са съобразени с икономическата конюнктура и ограниченията на Маастрихтските критерии.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Ганчев, Т. Г. (2010). Финансите като система: еволюция, теория, политика. Благоевград, с. 137–141.

Георгиева, С. (2019). Следкризисна динамика на капиталовите пазари от Централна и Източна Европа. София, Авангард Прима, с. 8, ISBN 978-619-91422-0-2.

Дейвид, Р. (2015). За принципите на политическата икономия и данъчното облагане. София, Рата, ISBN 978-954-9608-20-5.

Кейнс, М. Д. (2016). Обща теория на заетостта, лихвата и парите. София, Изток-Запад, ISBN-978-619-152-913-1.

Седларски, Т. (2015). Икономически теории. София, УИ „Св. Климент Охридски“, с. 200, ISBN 978-954-07-3970-0.

Сей, Ж. Б. (1956). Трактат политической экономии. Москва.

Смит, А. (1983). Богатството на народите, изследване на неговата природа и причини, София, Партиздат, с. 615.

Стиглиц, Д. (2011). Свободно падане. София, ИнфоДАР, с. 15, ISBN 978-954-761-486-4.

Томов, А. (2011). Новата демократична държава след Джон Кейнс и Мълтън Фридман, София, УИ „Св. Климент Охридски“, с. 21, ISBN 978-954-07-3281-7.

Baum, F. C. (2006). An Introduction to Modern Econometrics Using Stata, Stata Press, p. 201, ISBN13:978-59718-195-2.

Blanchard, O. (2011). Monetary Policy in the Wake of the Crisis, IMF Conference on Macro and Grwth Policies in the Wake of the Crisis. https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2011/res/pdf/OB2presentation.pdf

Barro, R. J. (1974). Are government bonds net wealth? – Journal of Political Economy, Vol. 82 (6), 1095–1117.

Cameron, A. C. and P. K. Trivedi. (2005). Microeconometrics: Methods and applications. Cambridge: Cambridge University Press.

Fatás, A., I. Mihov, K. A. Rose. (1962). Quantitative Goals for Monetary Polic, Working Paper 10846. http://www.Nber.Org/Papers/W10846

Friedman, M. (1948). A Monetary and Fiscal Framework for Economic Stability. – The American Economic Review, Vol. 38, pp. 245–264. https://miltonfriedman.hoover.org/friedman_images/Collections/2016c21/AEA-AER_06_01_1948.pdf

Hanke, H. S., K. Schuler (2015). Currency Boards For Developing Countries: A Handbook (Revised Edition, 2015), International Center for Economic Growth, p. 73. https://sites.krieger.jhu.edu/iae/files/2017/06/Currency_Boards_for_Developing_Countries-1.pdf

Hansen, P. L. (1982). Large Sample Properties of Generalized Method of Moments Estimators. – Econometrica, Vol. 50, No 4, pp. 1029–1054.

Lucas, R., T. Sargent (1978). After Keynesian Macroeconomics, in After the Phillips Curve: Persistence of High Inflation and High Unemployment, Boston, MA: Federal Reserve Bank of Boston, pp. 49–73. https://paulromer.net/solows-choice/After-the-Phillips-Curve-Lucas-Sargent.pdf

Marshall, A. (1907). Social Possibilities of Economic Chivalry.

Mundell, R. (1962). The Appropriate Use of Monetary and Fiscal Policy for Internal and External Stability. IMF Staff Papers, Vol. 9, issue 1, pp. 70–79.

Obstfeld, M. (1991). Destabilizing Effects Of Exchange-Rate Escape Clauses, Nber Working Papers Series, National Bureau Of Economic Research.

Pigou, A. C. (1925). Memorials of Alfred Marshall. London, 1925, pp. 323–346.

Stiglitz, J. (2011). Macroeconomics, Monetary Policy and the Crisis, IMF Conference on Macro and Growth Policies in the Wake of the Crisis. https://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2011/res/pdf/JSpresentation.pdf.

Wooldridge, M. J. (2001). Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data. 2nd ed. Cambridge. Massachusetts: MIT Press, ISBN 9780262232197.

Wooldridge, M. J. (2001). Applications of Generalized Method of Moments Estimation. – Journal of Economic Perspectives, Vol. 15, No 4, pp. 87–100.

Йосиф Аврамов / Yosif Avramov[1]

НЕОБХОДИМОСТ ОТ ДАНЪЧНА РЕФОРМА В МАТЕРИАЛНО-ПРАВНИТЕ НИ ДАНЪЧНИ ЗАКОНИ С ОГЛЕД ПОВИШАВАНЕТО НА РАЗМЕРА НА ЧУЖДЕСТРАННИТЕ ИНВЕСТИЦИИ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

Повод за написването на тази статия е драстичният спад на чуждестранните инвестиции в Република България през последните няколко години (обемът им между 2010 и 2018 г. е около или малко над 1 млрд. евро годишно, срещу 9,2 млрд. евро за 2008 г.), като трендът на тази тенденция ескалира през последните 3 години, в т.ч. и през първите 8 месеца на 2019 г. В доклада се предоставя отговор и на въпроса: Какви са причините за срива на преките чуждестранни инвестиции у нас? В края на настоящото изследване са предоставени на вниманието на читателя данни и се правят редица предложения от автора относно усъвършенстване както на данъчната ни нормативна уредба по отношение на материално-правните данъчни закони, така и относно засилване на контрола върху данъчно-осигурителната ни система, като се предлага създаването на финансова полиция.

Преди да се изложат предложенията за реформа в материално-правните данъчни закони, следва да се посочи и необходимостта от евентуалното въвеждане и у нас на дискутираните във водещите страни от ЕС три нови данъка. Част от изброените по-долу данъци вече са въведени в някои държави в ЕС.

С приходите от тези данъци в тези страни вече се капитализират пенсионните и социалноосигурителните системи. Средствата за социални цели у нас са крайно недостатъчни, а в пенсионния ни фонд средствата, заделяни директно от републиканския бюджет, са близо 55% от цялата сума, отделяна за пенсии, респективно от социални осигуровки са едва около 45–46%. Предвид това, че от осигуровки се събира под половината от необходимите средства за изплащане на пенсии, е наложително да се подложи на дебат обсъждане на пенсионноосигурителния модел у нас, в т.ч. размера на пенсионните осигуровки, които се внасят в Националния осигурителен институт и в частните пенсионни фондове.

За реформата в материално-правните ни данъчни закони е необходимо да се има предвид, че понастоящем в повечето страни от ЕС се дискутира въвеждането на:

---

[1] *Доц. д-р Йосиф Аврамов, Съвет по иновации при Българската търговско-промишлена палата / Assoc. Prof. Yosif Avramov, Council for Innovations and member of the Board of managers at the Bulgarian Chamber of Commerce and Industry: avramov_josif@abv.bg*

1. Данък върху финансовите трансакции. Този данък се лансира от европейската левица, която е представена в Европейския парламент и в Европейската комисия (десет от 27-те комисари в новата ЕК са социалисти) от Партията на европейските социалисти. Поради голямата съпротива от страна на представителите на финансовия сектор този данък засега не се прилага. Авторът препоръчва такъв данък да се въведе у нас, след като това е станало в по-големите и по-развити страни на ЕС.

2. Данък върху услугите от технологичните компании от САЩ – „Ейпъл“, „Амазон“, „Гугъл“ и „Фейсбук“, както и на някои от огромните китайски компании. Този данък е въведен в няколко европейски страни и препоръчвам да се обмисли въвеждането му и у нас, като тази мярка е възможно да се приложи от началото на 2021 г. Франция е напълно готова да въведе този данък и това бе декларирано от президента Еманюел Макрон. В Испания и в Латвия е въведен такъв данък (своеобразен ДДС върху интернет услугите) и приходът от него директно отива в пенсионните фондове на тези държави.

3. На трето място е възможно да се въведе у нас на еднократен данък върху богатствата, но той следва да обхване не само влоговете, депозитите и парите в брой, но и имуществата (недвижими и движими като самолети, вертолети, яхти, лимузини и др.) на стойност над определена със закона сума. В Италия този данък на няколко пъти успешно е прилаган, като приходите от него не са били никак скромни. Внезапността от въвеждането на този данък е от съществено значение с оглед да не се прехвърлят имоти и пари от банкови сметки в последния момент. Авторът подкрепя въвеждането у нас на еднократен данък върху богатствата, независимо че счита, че от него едва ли биха се събрали значителни приходи. Независимо че това е екстрена мярка, тя е от значение за туширане на социалното напрежение у нас, където неравенството между отделните социални слоеве в българското общество са твърде големи и по този показател България е на челно място в ЕС. Този данък ще се възприеме като справедлив данък от по-голямата част от българското население, което живее бедно, и от чисто психологическа гледна точка е уместно да се въведе от едно бъдещо правителство непосредствено след избирането му от Народното събрание от бъдещото управляващо мнозинство след изборите за парламент.

Според автора е възможно след задълбочен дебат между правителството, опозиционните партии в Народното събрание, както и тези извън него, работодателските организации, банковите и инвестиционните среди, синдикатите, както и структурите на гражданското общество и научните среди, и у нас след непродължителен период от време да се въведат визираните по-горе нови данъци.

Какви други неотложни мерки са необходими да се предприемат в областта на данъчното облагане, респективно по отношение на промените в материално-правното данъчно законодателство у нас, от правителството и парламента според автора?

1. Предвид обстоятелството, че промените в данъчното законодателство вече са подготвени от екипите на дирекция „Данъчна политика“ при Министерството на финансите и НАП за следващата 2020 г. и вече се обсъждат със социалните партньори, то следва да се въведе задължително необлагаем минимум от 2021 г., с което ще повиши т.нар. принцип на справедливост при данъчното облагане (все още е възможно тази мярка да се въведе у нас и от 01.01.2020 г. при

наличие на достатъчно политическа воля у управляващото мнозинство). У нас то не е справедливо от социална гледна точка. Необлагаемият минимум следва да е в размер до размера на минималната работна заплата (България е единствената страна в ЕС, където необлагаем минимум няма, а други такива страни са Грузия и някои средноазиатски републики на бившия СССР). Предвид това правителството екстрено следва да постави този въпрос в Съвета за тристранно сътрудничество и той да се дебатира със синдикатите и с работодателските организации. Такъв дебат следва да се инициира и в медиите и да се приоритизира най-вече от опозиционните партии у нас. Необлагаемият минимум следва да е равен на минималната работна заплата, която през настоящата 2019 г. е 560 лв., а от 01.01.2020 г. се предвижда да стане 610 лв. Тази справедлива от социална гледна точка мярка – наличието на необлагаем минимум, е налице в повечето страни от ЕС. Тезата, че не може да се прилага пропорционален или плосък подоходен данък и необлагаем минимум, която погрешно е защитавана от представители на МФ и от някои икономисти, изобщо не е вярна и не е състоятелна. Чрез необлагаемия минимум се провежда от страна на правителствата на отделните страни по-справедлива социална политика. Налице са съвременни технически средства за проследяване на доходите от различни приходоизточници и органите на НАП би следвало да се справят от данъчно-техническа гледна точка с установяване на облагаемия доход.

2. На второ място следва да се изготви промяна в ЗКПО и да се разгледа предложението, подкрепяно от автора, за унифициране с водещите страни от ЕС, като Германия, Франция и други, на определянето на данъчната основа при начисляването на корпоративния данък и по ЗОДФЛ данъка, начисляван за едноличните търговци с тази данъчна основа. Във визираните страни, независимо че не е налице плосък или пропорционален данък от 10%, както е в Република България, а над 2 пъти по-висок корпоративен данък, отколкото е у нас, то предвид по-високия процент на признаване на необходимо присъщите за дейността разходи, в някои отношения корпоративното данъчно облагане е по-изгодно за стопанските субекти. У нас е налице и твърде стеснена данъчна основа при корпоративното и при личното подоходно данъчно облагане. Това затруднява в известна степен облагането у нас, за разлика от Германия и редица други развити страни, в които се признават за необлагаеми повече видове разходи както на компаниите, така и на отделните граждани – физически лица. У нас необходимо присъщите разходи се лимитират, което води до редица неудобства за българските фирми и това е пречка пред нормалното развиване на дейността им. Преди около 7–8 години по времето на първия мандат на управляващата понастоящем партия имаше проект за директива на ЕС по отношение на унифициране на данъчната основа при корпоративното данъчно облагане, но тя бе отхвърлена както от Комисията по бюджет и финанси, така и от Пленарния състав на Народното събрание. Проектът за директива в тази насока не влезе в действие, тъй като тя не получи одобрение и от редица други страни, членки на ЕС. С оглед активиране на темпа на нарастване на чуждестранните инвестиции в страната е налице необходимост за преосмисляне на тази позиция на НС отпреди 7–8 години и екстрено изготвяне и гласуване на промени в Закона за корпоративното подоходно облагане по отношение на разширяване на данъчната основа, които да влязат в сила от 2021 г. В Република България преобладават общините,

които се водят слаборазвити и имат нулева ставка при корпоративното данъчно облагане, но в тях инвестициите са твърде малко поради липса на квалифицирана работна ръка, недостатъчно развита инфраструктура, лошо здравно обслужване на населението, наличието на редица кражби на имущество – лично и корпоративно, и т.н. България вече не е с най-ниска данъчна ставка в ЕС при корпоративното и личното подоходно облагане. В края на 2016 г. Унгария въведе 9-процентна ставка при корпоративното подоходно облагане. Въведените у нас 10-процентни пропорционални данъци от 01.01.2008 г. при облагането на стопанските субекти и на физическите лица с корпоративен данък и с личен подоходен данък са сред най-ниските данъчни ставки в света. В това отношение България се нарежда сред страните, които имат относително благоприятно подоходно данъчно облагане. В никакъв случай не може да се възприема, че България е към групата на офшорните държави предвид редица обстоятелства, които отличават българската данъчна система от тази на офшорните зони. Ето защо е необходимо в краткосрочен план по отношение на осъществяване на данъчна реформа у нас да се постигне максимално улесняване на бизнеса по отношение на предлаганите промени в ЗКПО относно разширяване на данъчната основа и на гражданите като въвеждане на необлагаем минимум.

3. Независимо от редица позиции на политици, преди всичко от лявото политическо пространство, както и на представители на двата синдиката – КНСБ и КТ „Подкрепа“, засега консенсус по отмяната на пропорционалния 10-процентов, или т.нар. плосък данък, върху доходите на физическите лица и на юридическите лица няма. Ето защо е крайно необходимо повдигането на този въпрос от страна на правителството и на парламента и поставянето му на дебат в обществото и сред бизнес средите у нас. Това може да се осъществи след внимателно претегляне на предимствата и недостатъците от премахването на т.нар. плосък данък и от 01.01.2020 г. следва да се въведе отново прогресивно данъчно облагане. Според автора не трябва да се избързва. В случай че евентуално пропорционалното облагане се запази, то следва да се увеличи размерът на процентната ставка на данъчното изземване. Необходимо е да се отбележи, че 10-процентният пропорционален или плосък данък при подоходното облагане на личните доходи и при корпоративното ни подоходно облагане отдавна вече не е решаващ фактор за привличането на преки чуждестранни инвестиции у нас. Ето защо е логичен въпросът: Защо при тази ниска 10-процентна данъчна ставка у нас чуждестранните инвестиции след 2008 г., която бе най-силна в това отношение с привлечени 9,2 млрд. евро, рязко намаляват в последните няколко години и са на критични нива?

4. Според автора на обществен дебат следва да се подложи и една друга непопулярна мярка, която обаче се прилага в редица страни от ЕС. Тя се свежда до евентуалното облагане с подоходен данък на пенсиите над определен по-висок размер. Да се облагат пенсиите под, около или малко над минималната работна заплата, която за 2019 г. е 560 лв., според автора не е справедливо от социална гледна точка. На първо време е възможно само пенсиите над 950 лв. евентуално да се облагат или пък само пенсиите от 1040 лв., колкото е максималният им размер (тенденцията е той да отпадне). Понастоящем в края на 2019 г. броят на пенсиите в такъв размер е относително малък, но техният брой занапред ще нараства. Тази мярка според нас е наложително да се осъществи едва след като

отпадне таванът на пенсиите, който понастоящем от 01.07.2019 г. е 1040 лв., но има не много голям брой пенсионери, които са получавали при упражняване на професионалната си кариера доста високи възнаграждения и ако не е т.нар. таван на пенсиите, то те биха получавали по няколко хиляди лева. В повечето страни от ЕС пенсиите се облагат с подоходен данък и в Република България следва да се приложи след обществен дебат балансиран подход в това отношение, който да засегне само най-високите пенсии, които не са много на брой. Трябва да се има предвид, че около 55% от средствата, предназначени за пенсии, не се акумулират в бюджета на НОИ в резултат от събираните от НАП от пенсионни осигуровки, а директно се предоставят от държавния бюджет, който субсидира пряко пенсионния фонд със значителната сума от над 2 млрд. лв. годишно. Предвид това според автора не е наложително и социално справедливо да се облагат с подоходен данък пенсиите до определен размер, а само най-високите пенсии.

5. Не е разумно според автора до присъединяването на България в еврозоната или година-две преди това промяна в посока на чувствително намаление на данъчните ни ставки, като например ставката по ДДС да стане 15%, при положение че основната ставка по ДДС е 20% и по размер тя е сред средните нива в страните от ЕС. Налице е друга възможност за облекчаване, макар и частично, на българските данъкоплатци, а именно въвеждане на диференцирани ставки по ДДС за най-употребяваните стоки у нас. България е една от малкото страни в ЕС, в която няма диференцирана данъчна ставка за детските храни; основните хранителни продукти – хляб, мляко и други, учебниците, детските облекла, пособията за хора с увреждания и т.н. Предвид обстоятелството, че научната литература е изцяло книжен продукт, издаван от български издателства, а визираните хранителни продукти почти изцяло са българско производство, то с евентуалното намаление на ставките на ДДС на 10% почти изцяло ще бъде отнесено към мерките за стимулиране на родното ни производство. Разумно е според автора да се въведе единствено редуцирана ставка по ДДС от 10% за: хляба (за традиционните видове хляб, без луксозните видове, както и закуските, приготвени от брашно), лекарствата (без козметиката и някои стимуланти, които повече вредят на здравето), както и книгите и вестниците (без списания от типа лайфстайл и литература, свързана с хороскопи, еротика и сектантски религиозни течения). На този етап от развитието ни тези данъчни намаления са единствено възможни, а след 2024 г., когато по всяка вероятност България ще стане част от еврозоната, е възможно допълнително да се оптимизира данъчната ни система и да се въведе и семейно подоходно облагане, както и да се разшири данъчната основа при корпоративното подоходно облагане, а също и да се редуцира данъчната ставка по ДДС и за някои други стоки: като млякото и млечните продукти, плодовете и зеленчуците, детските играчки и т.н. Едва след присъединяването ни към еврозоната е възможна по-цялостна данъчна реформа, но още отсега следва да започне дебат по нейните параметри, в който да се включат и политическите партии, синдикатите и работодателите, а също и НПО и всички български граждани с мнение по тази тема. Тогава е възможна и редукция на ставката по ДДС на 18 или на 16%.

6. На пето място 44-тото НС следва според автора да разгледа и друга промяна в Закона за местните данъци и такси, с която да се редуцира обхватът на патент-

ния данък (вид подоходен данък, който у нас отива в приход на общините), като от 2021 г. той следва да се отмени за: хотелиери, ресторантьори и собственици на кафе-сладкарници, автомеханици и др. Патентният данък е възможно да остане само за обущари, шивачи (само за тези, извършващи корекция на дрехи), часовникари и занаятчии от други традиционни занаяти, които са на преклонна възраст и не са в състояние да водят счетоводство. Според автора от 2025 г. патентният данък следва да отпадне окончателно и за останалите субекти, които понастоящем плащат такъв данък. Облагането на ограничен брой дейности с патентен данък на практика подпомага укриването на значителни доходи и част от облаганите лица с него да са изцяло или частично в сивата икономика, тъй като заплащат патент, чийто размер е много под реализирания приход. Налице понастоящем е следният парадокс – всеки представител на бръснаро-фризьорския бранш е задължен да си закупи и да се отчита с касов апарат, а същевременно е на патентен данък, който е фиксиран за всяка община и район на трите големи града у нас – София, Пловдив и Варна. На практика данните от касовия апарат не се използват при облагането с данък, но бръснарят или фризьорката подлежат на солидна глоба, ако нямат касов апарат или не са отчели подстригването на някой клиент?!? Според наблюдения на автора понастоящем проверките на юридическите и физическите лица, които се облагат с патентен данък, са твърде недостатъчни както от страна на дирекциите или отделите „Местни данъци и такси“ при общинските съвети, така и от другите контролни органи по търговията към общинските администрации, а също и от Регионалната здравна инспекция, както и от Комисията за защита на потребителите. След 2025 г. лицата, облагани понастоящем с патентен данък, следва да преминат изцяло към облагане с корпоративен или с подоходен данък по ЗКПО или по ЗОДФЛ.

7. Налице е необходимост от въвеждане на разходо-покривния принцип при определянето на местните, държавните и съдебните такси, които в България са сравнително високи. Предвид това обстоятелство следва да се направят значителни изменения на: Закона за местните данъци и такси, Закона за държавните такси и на още няколко закона, които регламентират събирането на такси от държавната и от общинските администрации, както и от съдилищата. У нас се заплаща по изключително несправедлив за данъкоплатците начин таксата за битови отпадъци, като физическите лица я заплащат по квадратура на жилищния имот, а юридическите лица – по балансова стойност на притежаваните сгради и земи. Такса за битови отпадъци понастоящем се дължи дори и от собствениците на празни парцели в регулация, които са в села, където няма организирано сметосъбиране!?! Ето защо системата на местните данъци и такси от 01.01.2021 г. следва да се реформира и да се пристъпи към събиране на такса за битови отпадъци не както досега според данъчната оценка, а според количеството на изхвърляните отпадъци. За тази мярка е налице консенсус в средите на бизнеса и в обществото ни.

8. Размерът на т.нар. винетна такса, която се ползва до въвеждането на тол системата през 2020 г. за ползване на пътната мрежа извън населените места, следва да се съобрази с действително изминатите километри и дни от нейния платец. С въвеждането на следващата година за част от републиканската пътна мрежа на тол такси този въпрос ще възникне отново с особена острота. Ето защо следва да бъде въведена дневна, седмична, тримесечна и шестмесечна ви-

нетка. Изцяло трябва да се отмени заплащането на винетна такса за ползване на МПС за отиване само до вилен или до земеделски имот, който е до 30 км от местоживеенето на водача му, като се прецизира какъв да е начинът за доказване на това обстоятелство (например показване на специален документ, издаден от общинските администрации или от НАП въз основа на нотариалния акт на вилния имот или на земеделската земя, където собственикът ѝ има една малка, най-често дървена или ламаринена барака или пък скромна къщичка).

9. Налице е и още една важна мярка за повишаване на инвестиционната активност у нас. Възможно е от 2021 г. да се предприемат мерки временно за срок от 3, 5 или за 7 години за изцяло отменяне на данъка върху дивидента (5%), както неотдавна бе сторено в Румъния. Тази мярка следва да бъде съпътствана с намаляване с 5% на данъка върху доходите на физическите лица на едноличните търговци, който понастоящем е 15% и той следва да стане 10%, както е на всички останали физически лица, заети на трудов договор. В известна степен това ще увеличи декларирания и внасяния корпоративен данък предвид избягването на т.нар. двойно данъчно облагане. За разлика от съседни страни на България, като Турция, Сърбия и Северна Македония, които не са членки на ЕС и могат предоставят държавна помощ, като по този начин привличат крупни инвеститори от чужбина, то в България като страна, член на ЕС, това не е позволено. Ето защо макар и временното премахване (възможно е тази мярка да се прилага само за срок от 3, 5 или 7 години) на данък дивидент ще се възприеме позитивно не само от чуждестранните, но и от българските инвеститори.

10. Препоръка на автора е и по-голяма активност от страна на Народното събрание (НС) в приемането на по-качествени закони, които се отнасят до повишаването на събираемостта на данъци и акцизи от двете приходни администрации – НАП и АМ. НС следва да приема по-ясни закони, които да са в интерес на повишаване на инвестиционната активност у нас и да улесняват бизнеса, а досега това невинаги е точно така. В НС вече трета година функционира постоянна Комисия за наблюдение на приходните агенции и борбата със сивата икономика и контрабандата, която досега не оправда очакванията в началото на мандата на този състав на парламента. По принцип създаването на такава парламентарна комисия може да се оцени като позитивно, но това се оказа само привидно. Повече от две години и половина изминаха от началото на работата на тази комисия, но тя досега не е генерирала по-съществени законодателни промени, които са в посока на подобрение на събираемостта на НАП и Агенция „Митници“. В медиите излязоха редица противоречиви публикации и изявления на членове и най-вече на председателя на визираната комисия относно Закона за горивата, а влизането му в сила бе отлагано многократно. Такъв закон безспорно е необходим, но той породи редица спорове, а учудващо е защо министърът на финансите бе против проектозакона в първоначалния му вид?!? Задачата, поставена пред депутатите – членове на тази комисия, бе тя да подпомогне МС и МФ респективно относно набелязване на мерки за защита на родното производство от контрабанден внос на акцизни стоки и от нерегламентиран износ на лекарства, които ощетяват не само фиска, но и българските потребители на лекарства и на други търсени стоки, но тя на практика не я изпълни. Все още са налице редица случаи на липса на някои лекарства в аптеките и болниците, които са доставени, а впоследствие – изнесени. Засега дейността на

посочената комисия се ограничава с изслушвания на министъра на финансите, главния прокурор и шефовете на двете приходни администрации, както и с чести телевизионни интервюта на нейния председател, който се опитва да убеждава зрителите колко значима е работата на комисията, което за съжаление не е вярно. На практика дейността на визираната комисия досега може да се оцени като слабо ефективна, която повече пречи, а не подпомага двете приходни администрации при МФ. На свое закрито заседание тази комисия през юли 2019 г. изслуша ръководителите на НАП и на специалните служби относно хакването на сайта на НАП през 2019 г., но конкретни мерки от нейните членове за предотвратяване на подобни действия не бяха предложени. Ето защо препоръката на автора е, че тази постоянна комисия следва екстрено да се закрие и нейната дейност да премине в бъдеща подкомисия към Комисията по бюджет и финанси при Народно събрание.

Реформата в материално-правното ни данъчно законодателство в частта му за подоходното и корпоративното данъчно облагане, както и по-съществените промени при косвените данъци следва да се осъществят във възможно най-близко бъдеще, т.е. през следващите три–пет години. Тя не може да стане, без да се постигне по основните ѝ параметри относително съгласие в българското общество и най-вече сред представителите на браншовите камари, на работодателските организации и на синдикатите. Преди да се проведе обществено обсъждане, което да продължи поне година и половина според автора, не следва да има увеличаване на ставките по Закона за корпоративното подоходно облагане и по Закона за облагане на доходите на физическите лица, в т.ч. и отменяне на пропорционалния, който е по-известен като плосък данък. Компенсирането на приходите за държавния и общинските бюджети следва да е с изключително по-висока събираемост на посочените данъци от НАП, като същевременно се сведе до минимум т.нар. източване на ДДС. Преди да се проведе обществено обсъждане, което да продължи поне година и половина, според автора не следва да има увеличаване на ставките по Закона за корпоративното подоходно облагане и по Закона за облагане на доходите на физическите лица, в т.ч. и изцяло отменяне на пропорционалния или плоския данък. Следва да се посочи и обстоятелството, че повечето от предложените мерки в настоящия материал се отнасят и до стимулиране на увеличаването на инвестиционната активност както на българските стопански субекти, така и на чуждестранните инвеститори. При положение че се изпълнят очакванията на автора, логично е, че те неминуемо следва значително да се увеличат. Посочено бе, че на първо време в рамките на не повече от една година екстрено следва да се въведе необлагаем минимум.

В заключение следва да се отбележи, че рекордът от 2008 г., когато чуждестранните инвестиции бяха над 9,2 млрд. евро, трябва да е цел пред правителствата, които ще управляват България в годините пред и след присъединяването на страната към еврозоната. Този рекорд бе постигнат през следващата година след присъединяването ни към ЕС, което стана на 01.01.2007 г. и е логично да предвидим да е налице по-висока инвестиционна активност в годините около приемането на еврото за българска национална валута, което ще е знак за финансова стабилност пред инвеститорите, т.е. не по-рано от 2023 или 2024 г. Остава да видим дали тази прогноза ще се случи. Засега представителите на задграничния бизнес у нас предпочитат да усвояват печалбата от българските

си подразделения и да акумулират за своя сметка дивиденти, вместо да реинвестира печалбата си у нас. Чувствително намалява реинвестираната печалба, която в последните три години е едва няколко десетки милиона евро, което е чувствително по-малко от предходни години. Нарастват единствено инвестициите под формата на заеми, които т.нар. компании майки, дислоцирани в чужбина, отпускат на българските си поделения, т.е. на предприятията у нас, които са тяхна собственост, но плащат данъци в Република България. За нарастването на преките чуждестранни инвестиции е наложително полагането на съвместни усилия от страна на правителството, както и на всички представени в парламента политически сили, а също и на представителите на бизнеса, които са обединени в пет национално представени в Съвета за тристранно партньорство работодателски организации. Тези държавни, партийни и бизнес структури следва да обединят усилията си и в снижаване до средното ниво в ЕС на корупцията, на контрабандата, както и на останалите престъпления срещу данъчната, митническата и осигурителната ни система, а също и в постигането на значително по-голяма прозрачност при обществените поръчки. Без чувствително снижение на нивата на корупция у нас, редуциране на пораженията на организираната престъпност, които тя нанася на националната ни икономика, както и значително подобряване на дейността на правоохранителната ни и правораздавателната ни система, които вече 12 години след присъединяването на страната ни към ЕС са обект на мониторинг от ЕК, равнището на чуждестранните инвестиции ще е относително по-ниско от желаното. Ето защо следва да се преустанови прекаленото говорене от управляващите, че са преборили контрабандата с акцизни стоки, което за съжаление изобщо не е вярно. В подкрепа на това заключение на автора са следните обстоятелства: няма досега нито един осъден крупен контрабандист с ефективна присъда, който да я излежава в затвора; край брековете на гр. Шабла и на нос Калиакра неотдавна изплуваха няколко десетки големи денка с наркотици за стотици милиони долари, но досега органите на Гранична полиция, която е в състава на МВР (а румънските гранични и митнически власти), не откриха какъв е техният произход и не заловиха наркотрафикантите; на Женския пазар в София, както и на стотици други пазари в страната се продават за по 2,00–2,50 лв., или над два пъти по-евтино от цената на останалите цигари в търговската ни мрежа, т.нар. мъжки и женски цигари с неясен произход; всекидневно на някой водач на МПС сериозно му се повреждат карбураторът и свещите на автомобила, а той е имал неблагоразумието да зареди с гориво от някоя случайна малка крайпътна бензиностанция, която го продава на по-ниска цена от големите търговски вериги, и т.н. Визираните държавни органи екстрено следва да преминат към действителна борба и ефективно противодействие със сивата икономика, в т.ч. и с контрабандата, като най-после да дадат ход на отдавна изготвения проектозакон за финансова полиция, която, както в останалите страни в ЕС, ще е стожер на държавата ако не изцяло в предотвратяване, то в чувствително редуциране на престъпленията срещу фиска у нас. Само чрез създаването на финансова полиция ще се постигне по-чувствително увеличаване на данъчните приходи, а това не бе приоритет на правителствата през последните 30 години, а за съжаление не е приоритет и на настоящото правителство. Ето защо е необходим обществен натиск от страна на представителите на бизнеса, на синдикатите, както и на структурите на гражданското общество за

създаване на такъв финансово-контролен орган, за който в Република България отдавна само се говори, а досега нищо не се прави?!? Финансовата полиция ще прави и качествени следствени действия по данъчни и митнически престъпления. По този начин ще се преустанови в значителна степен „падането“ на данъчно-облагателни актове в съда поради некачествени действия на досегашните следователи, които разчитат преди всичко не на своята данъчно-правна подготовка, каквато повечето нямат, а на съдебни експертизи от вещи лица, което е твърде бавно и скъпо, от една страна, а от друга – недостатъчно квалитетно и ефективно.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Аврамов, Й. (2008). Корпоративни финанси: Финанси на малката и средната фирма. 2. доп. и осн. прераб. изд. София, Сиела.

Аврамов, Й. (2002). Митнически и данъчен контрол. София, Сиела.

Константин Колев / Konstantin Kolev [1]

АНАЛИЗ НА БРУТНАТА ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ ПО ИКОНОМИЧЕСКИ ДЕЙНОСТИ В БЪЛГАРИЯ И ЕС-28

1. Въведение

Един от основните приоритети на стратегия „Европа 2020“ е приобщаващ растеж, намиращ израз в стимулиране на икономика с високо равнище на заетост, позволяваща териториално и социално сближаване, при което силните страни на всяка територия се използват оптимално за постигане на устойчиво и балансирано развитие на ЕС като цяло. В тази връзка целта на настоящия доклад е да се разкрият онези икономически дейности, които са базисни за икономиката на България и на територията ѝ съществуват благоприятни възможности за тяхното развитие.

2. Анализ на движение на дяловете и концепция за икономическата база

Анализът на движение на дяловете и концепцията за икономическата база са често използвани методи за анализ на различията в развитието на регионите. Те са надеждни инструменти за вземане на адекватни решения от национални и регионални отдели и агенции по планиране на регионалното развитие поради следните причини: първо, приложението им е осигурено с количествени данни за разлика от субективните подходи, които залагат най-вече на експертни мнения; второ, получените резултати са логични и ясни за разбиране; трето, позволяват съпоставяне във времето между региони, намиращи се в различни части на света (Dinc 2002; Rupasingha, Patrick 2013). Поради тези причини горепосочените методи се възприемат като ръководни за изследването. Тяхната същност е представена в последващото изложение. Преди това следва да се отбележи, че в конкретното проучване индексите, характеризиращи двата метода, се изчисляват по отношение на брутната добавена стойност (БДС) по икономически дейности. Индексите могат да се изчисляват и по отношение на броя на заетите, но получените резултати са реалистични само при еднакво техническо равнище

[1] *Доц. д-р Константин Колев, Лесотехнически университет, София / Assoc. Prof. Konstantin Kolev, University of Forestry – Sofia: konstantinklv@yahoo.com*

на производството в предприятията от дадена икономическа дейност (Стоенчев 2016; Стоенчева 2010).

2.1. Анализ на движение на дяловете

Анализ на движение на дяловете (АДД) е популярен метод, използван за анализиране на измененията в размера на БДС, произведена в даден регион[2] за определен период от време. Обикновено измененията в размера на БДС в даден регион се съпоставят с измененията в размера на БДС на национално ниво. АДД декомпозира измененията в размера на БДС на три дяла: национален, индустриален и регионален (Blakely, Leigh 2013; Dinc 2002; Dogru, Sirakaya-Turk 2017; Elburz, Gezici 2012; Goschin 2014; Herath et al. 2011; Islam et al. 2016; Oguz, Knight 2010).

Компонентът национален дял (NS_r) показва изменението в размера на произведената БДС на регионално ниво, дължащо се на темпа на прираст на националната икономика (g_n) (Dinc 2002; Oguz, Knight 2010).

$$NS_r = \sum_{i=1}^{N} GVA_{ir}^{t} g_n \,, \tag{1}$$

NS_r е размерът на националния дял за регион r, евро;

GVA_{ir}^{t} – брутната добавена стойност, произведена в икономическа дейност i на регион r в началото на анализирания период, евро;

N – броят на икономическите дейности;

g_n – темпът на прираст в размера на БДС на национално равнище за анализирания период от време (индекс на национален дял).

Компонентът индустриален дял (IS_r) показва изменението в размера на БДС, дължащо се на структурата на съответната регионална икономика. Пресмята се чрез следната формула:

$$IS_r = \sum_{i=1}^{N} GVA_{ir}^{t} (g_{in} - g_n), \tag{2}$$

където:

IS_r е размерът на индустриалния дял за регион r, евро;

g_{in} – темпът на прираст на БДС в икономическа дейност i на национално ниво за анализирания период;

$(g_{in} - g_n)$ – индексът на индустриален дял.

Регионалният дял (RS_r) е известен още като диференциален дял, конкурентен ефект и ефект на местния фактор. Той измерва изменението в размера на БДС, произведена в дадена икономическа дейност на регионално ниво, дължащо се на различията в темповете на прираст на БДС в съответния отрасъл на регионално

[2] В настоящото изследване условно под регион/регионално ниво или локално ниво се разбира територията на Р. България, а под национално ниво – територията на ЕС-28.

(g_{ir}) и национално ниво (g_{in}). Индексът на регионален дял (g_{ir}-g_{in}) дава възможност да се разкрият икономическите дейности, които имат възможности за растеж в съответния регион (Dinc 2002; Goschin 2014; Evans 2008; Oguz, Knight 2010). Когато стойността на RS_r е положителна, изводът, който се налага, е, че следствие на по-добрите възможности в региона някои от икономическите дейности в него имат по-висок темп на прираст на БДС (g_{ir}) от същите икономически дейности на национално равнище (g_{in}). Същевременно, ако RS_r е отрицателна величина, се налага изводът, че в резултат на по-неблагоприятните условия в региона БДС на някои от икономическите дейности в него се характеризират с по-нисък темп на прираст от същите икономически дейности на национално равнище. Регионалният дял се възприема като най-важния компонент от трите разгледани. Той насочва вниманието към икономическите дейности, за които съществуват подходящи възможности за развитие в даден регион (Dinc 2002; Blakely, Leigh 2013; Goschin 2014; Herath et al. 2011; Khusaini 2015; Mason et al. 2017; Oguz, Knight 2010). Регионалният дял се изчислява чрез следната формула (Dinc 2002; Blakely, Leigh 2013):

$$RS_r = \sum_{i=1}^{N} GVA_{ir}^{t}(g_{ir} - g_{in}), \quad (3)$$

където:

RS_r е размерът на регионалния дял за регион r, евро;

($g_{ir} - g_{in}$) – индексът на регионален дял;

g^{ir} – темпът на прираст на БДС в икономическа дейност i на регионално равнище за анализирания период.

Сборът от разгледаните по-горе три дяла представлява изменението в размера на БДС за анализирания период в съответния регион. Тук е мястото да се отбележи, че периодът на изследването трябва да се определи внимателно. Базисната година може да бъде две, пет или десет години назад във времето спрямо последната за периода. Коректен начин за определяне на периода на изследване е началната и последната година да бъдат в една фаза на икономическия цикъл и между тях да съществува известен времеви интервал, за да се отчетат по-точно промените (Dinc 2002). Във връзка с гореизложеното и вземайки под внимание достъпа до данни, анализът на движение на дяловете се реализира за периода 2007–2017 г.

2.2. Концепция за икономическата база

Според концепцията за икономическата база местната икономика е разделена на два основни отрасъла – базисен и небазисен. Първият е съставен от фирми, които са ориентирани към производство на стоки и услуги, реализирани извън териториалния обхват на региона. Съгласно теорията за икономическата база продажбите на базисния отрасъл зависят до голяма степен от външните пазари. От своя страна небазисният сектор е съставен от тези фирми, които произвеждат и реализират стоки и услуги само на местния/регионалния пазар. Концепцията за икономическата база се основава на допускането, че базисните индустрии формират икономическата база на съответния регион, а всички останали икономически дейности „процъфтяват“, като обслужват базисните такива.

Според концепцията за икономическата база местната икономика е стабилна, когато стимулира развитието на тези икономически дейности, които са експортноориентирани и осигуряват финансови постъпления извън пределите на територията, в която осъществяват дейността си. За определяне на базисните за съответната регионална икономика икономически дейности се използва индекс на специализация (локализация). Той съпоставя относителния дял на създадената БДС в определена икономическа дейност на местно ниво с относителния дял на БДС, създадена в същата икономическа дейност на национално ниво. Индексът на специализация е надеждно средство за коректно идентифициране на базисните за съответната икономика сектори и се определя чрез следната формула (Dinc 2002; Rupasingha, Patrick 2013; Islam at al. 2016; Morrissey 2016, Стоенчев 2016; Стоенчева 2010; Svetikas 2014):

$$CS_{ir} = \left(\frac{GVA_{ir}}{GVA_{r}}\right) : \left(\frac{GVA_{ni}}{GVA_{n}}\right), \qquad (4)$$

където:

CS_{ir} е индексът на специализация в i-та икономическа дейност на регион r;

GVA_{ir} – БДС, произведена в икономическа дейност i в регион r;

GVA_{r} – БДС, произведена в регион r;

GVA_{ni} – БДС, произведена в икономическа дейност i на национално равнище;

GVA_{n} – БДС, произведена на национално равнище.

Минималната стойност на индекса на специализация е нула, а максималната не е лимитирана (Стоенчев 2016). При стойност на индекса, по-голяма от 1, може да се приеме, че съответната икономическа дейност е базисна за местната икономика. Базисните икономически дейности се определят като специализирани. Поради специализацията се смята, че в тях местната икономика притежава конкурентни преимущества пред същите в останалите региони. В случай че стойността на индекса е под 1, се счита, че съответната икономическа дейност не е базисна, т.е. липсва специализация, а оттук и конкурентни преимущества пред същите икономически дейности на останалите региони.

Резултатите от анализа на движение на дяловете и индексите на специализация могат да се обобщят в двумерна декартова координатна система. В тази връзка по абсцисата се нанасят стойностите на индексите на регионалния дял ($g_{ir} - g_{in}$), а по ординатата стойностите на индексите на специализация (CS_{ir}). Тъй като долната граница на индекса на специализация е нула, а горната не е ограничена от него, се изважда 1. По този начин икономическите дейности, които са базисни за местната икономика, ще се разполагат в първи и втори квадрант на координатната система, а тези, които са с индекс на специализация, по-малък от единица, ще приемат отрицателни стойности и ще се разполагат в трети и четвърти квадрант (вж. табл. 1) (Blakely, Leigh 2013; Mason et al. 2017; Папазов 2006; Стойчев 2007; Стойчев 2008).

Таблица 1. *Визуализация на индексите на регионален дял и специализация (E. Blakely, N. Leigh 2013)*

Индекси	$(g_{ir} - g_{in}) < 0$	$(g_{ir} - g_{in}) > 0$
$\mathbf{CS_{ir} > 1}$	**II квадрант** – базисни икономически дейности с влошени възможности за развитие на съответната територия (Transforming Industries).	**I квадрант** – базисни икономически дейности с възможности за развитие на съответната територия (Growing Base Industries).
$\mathbf{CS_{ir} < 1}$	**III квадрант** – неспециализирани икономически дейности без възможности за развитие на съответната територия (Declining Industries).	**IV квадрант** – неспециализирани икономически дейности с възможности за развитие на съответната територия (Emerging Industries).

3. Анализ на БДС по икономически дейности в България и ЕС-28

Анализът се извършва на базата на формули 1–4 и данни от EUROSTAT за БДС в България и ЕС-28 през 2007 и 2017 г., групирани по сектори на КИД-2008.[3] Тук следва да се поясни, че данните за размера на БДС, публикувани в сайта на EUROSTAT за някои от секторите на КИД-2008, са обединени по следния начин: (B+D+E); (G+H+I); (M+N); (O+P+Q) и (R+S+T+U). С цел облекчаване на изложението тези обединения условно ще бъдат наричани сектори.

Икономически дейности A, (G+H+I) и K са специализирани икономически дейности, за които съществуват благоприятни условия на територията на България. Поради тази причина те са позиционирани в първи квадрант на координатната система (вж. табл. 2). За анализирания период под влияние на регионалния дял създадената в трите сектора БДС нараства съответно със 146,87 млн. евро, 1242,46 млн. лв. и 888,10 млн. евро.

Във втори квадрант на координатната система попадат икономически дейности (B+D+E) и J (вж. табл. 2). Те са базисни за икономиката на страната, но през анализирания период условията за тяхното развитие се влошават. Ефектът

[3] Систематизация на секторите в КИД-2008: A „Селско, горско и рибно стопанство“; B „Добивна промишленост“; C „Преработваща промишленост“; D „Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива“; E „Доставяне на води, канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване“; F „Строителство“; G „Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети“; I „Хотелиерство и ресторантьорство“; H „Транспорт, складиране и пощи“; J „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения“; K „Финансови и застрахователни дейности“; L „Операции и недвижими имоти“; M „Професионални дейности и научни изследвания“; N „Административни и спомагателни дейности“; O „Държавно управление“; P „Образование“; Q „Хуманно здравеопазване и социална работа“; R „Култура, спорт и развлечения“; S „Други дейности“; T „Дейности на домакинства като работодатели; недиференцирани дейности на домакинствата по производство на стоки и услуги за собствено потребление“; U „Дейности на екстериториални служби и организации“.

на регионалния дял е отрицателен и под негово влияние през изследвания период БДС в двата сектора намалява съответно с 593,19 млн. лв. и 21,48 млн. лв.

Икономически дейности (M+N) и (O+P+Q) са разпределени в трети квадрант на координатната система (вж. табл. 2). Те не са специализирани и през периода 2007–2017 г. на територията на страната няма достатъчно добри възможности за тяхното развитие. Последното намира израз в отрицателен регионален дял, водещ до понижаване на БДС с 280,42 млн. евро и 71,57 млн. евро.

През периода 2007–2017 г. на територията на България съществуват подходящи условия за развитие на позиционираните в четвърти квадрант икономически дейности C, F, L и (R+S+T+U) (вж. табл. 2). Техният регионален дял е положителен и възлиза съответно на 838,42 млн. лв., 37,26 млн. лв., 204,21 млн. лв. и 324,19 млн. лв.

Таблица 2. *Индекс на национален, индустриален и регионален дял и индекс на специализация*

Сектори	БДС през 2007, млн. евро		БДС през 2017, млн. евро		g_n	$(g_{in}-g_n)$	$(g_{ir}-g_{in})$	CS_{ir}	Квадрант
	България	ЕС-28	България	ЕС-28					
A	1810,0	194710,3	2156,0	216132,0	0,09	0,02	0,08	3,26	I
B+D+E	8474,2	2570419,9	10080,6	2713115,6	0,09	-0,03	-0,07	1,22	II
C	5565,8	2093760,1	6827,1	2252840,1	0,09	-0,01	0,15	0,99	IV
F	1863,2	840990,0	1673,4	736980,5	0,09	-0,21	0,02	0,74	IV
G+H+I	7308,6	2417431,2	9208,7	2631509,6	0,09	0,00	0,17	1,14	I
J	1074,2	524117,7	2585,4	727089,1	0,09	0,30	-0,02	1,16	II
K	2071,2	723861,7	2947,1	719598,0	0,09	-0,10	0,43	1,34	I
L	3679,7	1364966,1	4382,0	1549731,4	0,09	0,05	0,06	0,92	IV
M+N	2387,1	1329029,1	2569,3	1586596,2	0,09	0,10	-0,12	0,53	III
O+P+Q	5399,1	2322663,4	5883,5	2561838,5	0,09	0,01	-0,01	0,75	III
R+S+T+U	610,0	400939,9	960,8	418427,5	0,09	-0,05	0,53	0,75	IV
Общо	**40243,1**	**14782889,4**	**49273,9**	**16113858,5**	**-**	**-**	**-**	**-**	**-**

4. Заключение

Въз основа на извършения анализ могат да се направят следните заключения:

- Първо, чрез съществуващата нормативна база и стратегически документи следва да се насърчи развитието на секторите от КИД-2008, които са базисни за икономиката на България и на територията ѝ съществуват благоприятни възможности за тяхното развитие. Това са икономическите дейности, позиционирани в първи квадрант на координатната система, т. нар. Growing Base Industries, а именно: A „Селско, горско и рибно стопанство“; (G+H+I) „Търговия, ремонт на автомобили и мотоциклети“, „Транспорт, складиране и пощи“, „Хотелиерство и ресторантьорство“; K „Финансови и застрахователни дейности“.

- Второ, чрез съществуващата законодателна рамка и стратегически документи следва да се насърчи развитието на секторите от КИД-2008, за които на територията на България съществуват благоприятни възможности за тяхното развитие. Това са икономическите дейности, разпределени в четвърти квадрант на координатната система, т.нар. Emerging Industries, а именно: C „Преработваща промишленост“; F „Строителство“; L „Операции с недвижими имоти“; (R+S+T+U) „Култура, спорт, развлечения“, „Други дейности“, „Дейности на домакинствата като работодатели“, „Дейности на екстериториални служби“.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Иванов, Ив. (2019). Устойчиво развитие. Регионални неравенства в България. София, Авангард Прима, 137 с., ISBN 978-619-239-215-4.

Папазов, Е. (2006). Техники за обективизиране на SWOT анализа на регионалното развитие. – Икономически живот, бр. 2.

Стоенчев, Н. (2016). Качеството на живот и специализация на територията по икономически дейности в България (статистически аспекти). София, Интел Ентранс, 122 с., ISBN 978-954-2910-55-8.

Стоенчева, Ц. (2010). Регионална икономика. София, УИ „Стопанство“, 160 с., ISBN 978-954-644-097-6.

Стойчев, К. (2007). Определяне на значението на топливно-енергийния комплекс „Марица-изток“ в регионалната икономика на област Стара Загора чрез обективизиран SWOT анализ. География и регионално развитие. Научни конференции с международно участие. Созопол, с. 2–12.

Стойчев, К. (2008). Регионален баланс на промишленото производство: структура и оптимизация. Автореферат на дисертация, представена за присъждане на научна степен „доктор“ по научна специалност 01.08.02. „Икономическа и социална география“. София, СУ „Св. Кл. Охридски“, Геолого-географски факултет, 60 с.

Цоклинова, М. (2014). Икономически растеж и устойчиво развитие: приоритети на новата икономика. – Управление и устойчиво развитие, 5/2014, Vol. 48, Лесотехнически университет. София, с. 6–12, ISSN 1311-4506.

Blakely, E., N. Leigh (2013). Planning Local Economic Development. Theory and Practice, Fifth Edition, SAGE Publication, 461 p.

Dinc, M. (2002). Regional and Local Economic Analysis Tools. The World Bank, Washington DC, 44 p.

Dogru, T., E. Sirakaya-Turk (2017). Engines of Tourism's Growth: An Examination of Efficacy of Shift-Share Regression Analysis in South Carolina, Elsevier, Tourism Management, 58, pp. 205–214.

Elburz, Z., F. Gezici (2012). Regional Development Policies and Industrial Employment Change in Turkey: A Shift Share Analysis (1992–2008), 52nd Congress of the Europeam Regional Science Association: „Regions in Motion – Breaking the Path“, 21–25 August. Bratislava. http://hdl.handle.net/10419/120750

Evans, G. (2008). Spatial Shift-Share Analysis of the Leisure and Hospitality Sector on the Gulf Coast Following Hurricane Katrina, Southern Agricultural Economic Association, Dallas, 2008, pp. 1–15.

Goschin, Z. (2014). Regional Growth in Romania after its Accession to EU: A Shift-Share Analysis Approach, Elsevier, Procedia Economics and Finance, 15, pp. 169–175.

Herath, J., T. Gebremedhin, B. Maumbe (2011). A Dynamic Shift-Share Analysis of Economic Growth in West Virginia. – Journal of Rural and Community Development, pp. 155–169.
Islam, F., F. Sidding, F. Mubassirah (2016). Economic Growth Analysis of Six Divisions of Bangladesh Using Location Quotient and Shift-Share Method, Bangladesh Res. Pub. J. 12 (2), pp. 144–154.
Khusaini, M. (2015). A Shift-Share Analysis on Regional Competitiveness – a Case of Banyuwangi District, East Java, Indonesia,Elesevier, Procedia – Social and Behavioral Sciences, pp. 738–744.
Morrissey, K. (2016). A Location Quotient Approach to Producing Regional Production Multipliers for the Irish Economy, Papers in Regional Science, 95 (3), pp. 491–506.
Mason, S., P. Zhu, J. Dyke. (2017). Regional Industry Analysis: An Approach for Economies Large and Smaller, Economic Development Quarterly, 31 (2), pp. 128–138.
Oguz, S., J. Knight. (2010). Regional economic indicators. A focus on regional gross value added using shift-share analysis. – Economic and Labour Market Review, 4 (8), pp.74–87.
Rupasingha, A., M. Patrick (2013). Tools for Understanding Economic Change in Communities: Economic Base Analysis and Shift-Share Analysis, New Mexico State University Library. http://aces.nmsu.edu/pubs/_circulars/cr643A.pdf
Svetikas, K. (2014). Strategic Planning For Regional Development: An Introductory Textbook, Mykolas Romeris University, Vilnius, p. 131.
https://ec.europa.eu/eurostat/data/database
https://ec.europa.eu/regional_policy/archive/consultation/terco/paper_terco_bg.pdf
https://www.eea.europa.eu/policy-documents/europe-2020

Стефан Симеонов, Даниел Николаев, Теодор Тодоров / Stefan Simeonov, Daniel Nikolaev, Teodor Todorov [1]

ИЗСЛЕДВАНЕ НА ФАКТОРНОТО ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ АКТИВНОСТТА НА БЪЛГАРСКА ФОНДОВА БОРСА

Въведение

Въпреки много добрата технологична и нормативна обезпеченост на Българската фондова борса – София, инвестиционната активност, съсредоточена на нея, се характеризира предимно като ниска и недостатъчна. Това фокусира изследователския ни интерес върху причините за това състояние и значимостта на отделните детерминанти. Основавайки се на селектиран набор от фактори, определящи борсовата активност, с настоящото изследване целим квантифицирането на връзките между детерминантите и индикаторите на борсовата активност. За тази цел съставяме статистически модели, които да представят техните иконометрични зависимости. Главната ни цел е определяне на силата на връзките между отделните детерминанти на борсовата активност и два от водещите индикатори – борсовия обем и борсовия оборот. Конкретните задачи са: конкретизиране на значимите детерминанти на борсовата активност; подбор на подходяща методология за изследване на зависимостите; съставяне на модел за представяне на зависимостите между детерминантите и борсовата активност.

1. Изследвани индикатори на борсовата активност

Борсовата активност може да бъде отчитана на основата на различни индикатори (първични измерители) и анализирана посредством множество показатели (вторични измерители).[2] Настоящото изследване се базира върху два от основните индикатори: борсов обем и борсов оборот. Както е известно, борсовият обем

---

[1] *Доц. д-р Стефан Симеонов, д-р Даниел Николаев, д-р Теодор Тодоров, Стопанска академия „Д. А. Ценов“ / Assoc. Prof. Stefan Simeonov, PhD Daniel Nikolaev and PhD Teodor Todorov, Tsenov Academy of Economics in Svishtov: s.simeonov@uni-svishtov.bg; dnikolaev@uni-svishtov.bg; tmtodorov@uni-svishtov.bg*

[2] Подробна систематика на индикаторите и показателите на борсовата активност представяме в монография от 2016 г., Симеонов, Ст. Измерители на борсовата активност, изследване на индикаторите и анализ на пазарния тренд, Библиотека „Стопански свят“, бр. 131, Академично издателство „Ценов“ – Свищов.

изразява единиците инвестиционни инструменти (в случая акции), изтъргувани за определен период. Разглеждаме борсовия обем като натурален, т.е. не ценови и един от най-съществените първични измерители на борсовата активност. За разлика от него, при по-популярния измерител – борсовия оборот, информационната значимост не е еднозначна предвид мултипликационното и/или компенсационното влияние на цените (борсовия курс) на акциите (Симеонов 2016).

2. Структура и методология на изследването

За съставяне на моделите, представящи връзките между селектираните детерминанти и подбраните зависими променливи (индикатори на борсовата активност), обособяваме следните последователни етапи:

1) Първоначално селектиране на значимите фактори и изолиране на факторите, имащи слаба връзка със зависимите променливи, на основата на корелационен анализ. Представят се корелациите между подбраните измерители на борсовата активност – борсовия обем и оборот, и факторите. Отсяват се факторите, имащи корелация над 15% или под -15% в зависимост от посоката на връзката. Приемаме, че факторите, показали по-ниска корелация, са незначими за зависимата променлива. Подобен подход е приложен успешно от Георгиева С. (2019) при изследване на следкризисната динамика на българския капиталов пазар.

2) Допълнително филтриране на детерминантите, имащи силни зависимости помежду си, за избягване на многократно наслагване на еднотипно влияние и мултиколинеарност чрез корелационен анализ между детерминантите;

3) Регресионен анализ на очакваните зависимости, при който се определя надеждността на съставените модели и значимостта на включените в тях фактори. Функцията на линейната регресия има следния вид:

$$y = \alpha + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 ... \beta_n x_n + \varepsilon \quad (1)$$

Функция на логаритмична регресия:

$$y = \alpha * \beta_i^{xi} * \beta_j^{xj} ... \beta_n^{xn} + \varepsilon \ , \quad (2)$$

където:

y е зависимата променлива;

x е независима променлива (x=1, 2…n);

β е коефициентът, характеризиращ връзката към всеки фактор;

ln – нормален логаритъм на стойността;

ε е случайно отклонение.

Линейната функция представлява връзка, която е линейно пропорционална, тоест при единица промяна в независимата променлива може да очакваме константна промяна (в абсолютна стойност) – равен магнитуд. От другата страна логаритмичната регресия представя функция, която има нарастващ магнитуд, тоест с всяка единица промяна в независимата променлива наблюдаваме все по-силна промяна в зависимата (нарастващ магнитуд).

4) Формулиране на крайните модели, характеристика и представяне на моделите за зависимостта на изследваните индикатори на активността на БФБ. Формулиране на финалните модели на основата на получените характеристики, описващи качеството на зависимостите (бета). Прилагаме техника за определяне на вероятността за случайност на даден бета-коефициент, определена въз основа на съпоставка на теоретичната стойност на t-статистиките (грешката) и реално измерената. След това коригираме модела, премахвайки всички детерминанти, имащи висока вероятност за случайност на стойността.

3. Първично селектиране на значимите фактори

Използваната статистическа информация за изследваните фактори и зависимите индикатори е получена от НСИ (2019), Crude Oil Prices Today (2019), БФБ (2019) и Investing.com (2019). Периодът на изследваните зависимости е от 01.01.2014 до 01.10.2019 г., което при месечните наблюдения формира 69 наблюдения, а при тримесечните – 23 наблюдения.

Първият етап се основава на резултатите за селекция на борсовите детерминанти от предходно изследване.[3]

3.1. Корелационни зависимости на месечна база

Таблица 1.1. *Корелация между борсовия обем и факторите на месечна база*

Месечни (%)	Петрол	BGBX40	Сребро	Платина	Euribor	Леониа+	Бл. метали (идекс)	Злато	Паладий	BGREIT	STOXX600	Инфлация	USD/BGN
Борсов ОБЕМ	28	26	23	22	17	16	14	-6	-8	-13	-10	-14	-26

Източник: Собствени изчисления.

Таблица 1.2. *Корелация между борсовия оборот и факторите на месечна база*

Месечни (%)	BGBX40	Сребро	Бл. метали (идекс)	Петрол	Платина	Леониа+	Euribor	Злато	Паладий	BGREIT	STOXX600	Инфлация	USD/BGN
Борсов ОБОРОТ	36	32	24	24	22	18	10	8	-2	-4	-5	-8	-28

Източник: Собствени изчисления.

[3] Симеонов, Ст., Т. Тодоров и Д. Николаев. Детерминанти на борсовата активност в условията на българския фондов пазар, Доклад от Международна конференция на ВЗФ на тема „Кръгова икономика и устойчиви финанси“, 24 октомври 2019 г.

На основата на изчислените корелации на месечна база определяме като значими фактори за борсовия обем: цената на петрола; индекса BGBX40; котировките на Леониа+; цената на сребро; цената на платината; курса на щатския долар с лева (USD/BGN) и тримесечните котировки на Euribor (табл. 1.1.).

Месечният борсов оборот се дефинира предимно от: BGBX40; котировките на Леониа+; обобщаващия индекс за курса на благородните метали; цената на среброто; цената на платината; курса на щатския долар (USD/BGN) и цената на петрола (табл. 1.2.). Първостепенната значимост на широкия индекс спрямо оборота е напълно очаквана, както отбелязахме в началото, оборотът е функция на обема и цените.

3.2. Корелационни зависимости на тримесечна база

При използването на данни с тримесечна периодичност, съответно значително повече изследвани детерминанти, борсовият обем показва права зависимост от: BGBX40; цената на среброто; обобщаващия индекс на благородните метали; цената на златото; цената на петрола; цената на платината; тримесечния Euribor. Обратна зависимост имат с: курса на щатския долар/BGN; депозитите на домакинствата; индекса STOXX600 и БВП.

Таблица 2.1. *Корелация между борсовия обем и факторите на тримесечна база*

Тримесечни (%)	Сребро	BGBX40	Петрол	Благ. метали (про)	Платина	Euribor	Злато	Леониа+	Инфлация ЕС	Паладий	Инфлация	BGREIT	Сред. доход на част от населението	БВП	STOXX600	Депозити на домакинствата	USD/BGN
Борсов обем	41	38	37	33	30	20	17	14	13	-3	-6	-9	-11	-14	-17	-18	-36

Източник: Собствени изчисления.

Таблица 2.2. *Корелация между борсовия оборот и факторите на тримесечна база*

Тримесечни (%)	BGBX40	Сребро	Благ. метали (индекс)	Петрол	Злато	Платина	Инфлация ЕС	Леониа+	Euribor	Паладий	BGREIT	STOXX600	Инфлация	Сред. доход на ч. от нас.	БВП	Депозити на домакинст.	USD/BGN
Борсов оборот	52	52	45	34	33	32	19	17	12	2	1	-4	-4	-6	-8	-15	-40

Източник: Собствени изчисления.

Борсовият оборот на тримесечна база се детерминира главно от: BGBX40; котировката на Леониа+, обобщаващия индекс за цената на благородните метали, цената на златото, цената на среброто, цената на платината, котировките на щатския долар, цената на петрола и инфлацията в ЕС.

4. Корелационен анализ между детерминантите на борсовата активност

Вторият етап на изследването представлява корелационен анализ между детерминантите на борсовата активност.

Таблица 3.1. *Корелационна матрица между детерминантите (месечна периодичност)*

Месечни	BGBX40	Леониа+	Метали	Сребро	Платина	USDBGN	Петрол	Euribor
BGBX40	100%	62%	47%	8%	15%	29%	31%	31%
Леониа+	62%	100%	14%	40%	74%	25%	19%	83%
Метали	47%	14%	100%	62%	45%	59%	67%	20%
Сребро	8%	40%	62%	100%	78%	58%	59%	46%
Платина	15%	74%	45%	78%	100%	72%	71%	89%
USDBGN	29%	25%	59%	58%	72%	100%	87%	65%
Петрол	31%	19%	67%	59%	71%	87%	100%	64%
Euribor	31%	83%	20%	46%	89%	65%	64%	100%

Източник: Собствени изчисления.

Таблица 3.2. *Корелационна матрица между детерминантите (тримесечна периодичност)*

Тримесечни	Депозити на домакинствата	BGBX40(Q)	Леониа+	Метали (индекс)	Злато	Сребро	Платина	USD/BGN	Петрол	STOXX600Q	Euribor
Депозити	100%	48%	95%	0%	32%	54%	83%	37%	32%	47%	84%
BGBX40Q	48%	100%	65%	51%	53%	9%	15%	31%	32%	47%	32%
Леониа+	95%	65%	100%	5%	40%	43%	74%	26%	20%	45%	82%
Метали	0%	51%	5%	100%	77%	64%	54%	71%	76%	6%	32%
Злато	32%	53%	40%	77%	100%	52%	16%	43%	38%	5%	17%
Сребро	54%	9%	43%	64%	52%	100%	80%	60%	61%	45%	50%
Платина	83%	15%	74%	54%	16%	80%	100%	73%	72%	50%	89%
USDBGN	37%	31%	26%	71%	43%	60%	73%	100%	91%	37%	65%
Петрол	32%	32%	20%	76%	38%	61%	72%	91%	100%	30%	66%
STOXX	47%	47%	45%	6%	5%	45%	50%	37%	30%	100%	46%
Euribor	84%	32%	82%	32%	17%	50%	89%	65%	66%	46%	100%

Източник: Собствени изчисления.

Получените резултати ни позволяват да преминем към следващия етап на предварително ограничаване на изследваните фактори на борсовата активност. За целта изследваме корелационната матрица между детерминантите, показали по-съществена значимост. Целта е да се филтрират използваните детерминанти, които ще се включат в първоначалния модел.

Основавайки се на представените корелации, можем да премахнем част от факторите, имащи силна зависимост помежду си. По този начин фактор, имащ корелация над 70% към един или повече фактори, се премахва от групата на изследваните детерминанти, като същевременно се взема под внимание корелацията към двете зависими променливи поотделно. Въз основа на това достигаме до следните базови модели:

1. Модел, описващ връзката между месечните наблюдения за борсов обем и факторите: BGBX40, Леониа+, цена на среброто и цена на петрола.

2. Модел, описващ връзката между месечните наблюдения за борсов оборот и факторите: BGBX40, Леониа+, обобщаващ индекс на цената на благородните метали, цена на среброто и курса на щатския долар (USD/BGN).

3. Модел, описващ връзката между тримесечните наблюдения за борсов обем и детерминантите – депозитите на домакинствата, BGBX40, цената на златото, цената на среброто, курса на щатския долар (USD/BGN) и STOXX600.

4. Модел за представяне връзката между тримесечните наблюдения за борсов оборот и независимите променливи – BGBX40, Леониа+, цената на златото, цената на среброто, курса на щатския долар (USD/BGN).

5. Регресионен анализ на детерминантите на борсовата активност

В този ***трети етап от изследването*** тестваме получените факторни модели, описващи връзките чрез регресионен анализ. Прилагаме два подхода – линейна и нелинейна (логаритмична) регресия, като приемаме модела, най-добре характеризиращ зависимостите.

В таблици 4.1 и 4.2 са представени резултатите от първоначалното моделиране на борсовия обем и борсовия оборот при съответно месечна и тримесечна периодичност на данните.

Таблица 4.1. *Регресионна статистика при месечни наблюдения*

Зависима	Обем	Оборот	Обем	Оборот
Функция	Линейна	Линейна	Логаритмична	Логаритмична
R^2	12,40%	23,09%	23,80%	37,31%
F критерий	3,41	5,08	5,00	7,50
Значимост (f)	1,38%	0,06%	0,14%	0,00%
Alfa	-6139209	-39600821	476714	154935
Значимост (p)	39,61%	34,57%	0,00%	0,00%
BGBX40	101136	394101	1,02	1,02
Значимост (p)	1,89%	0,05%	0,00%	0,00%
Леониа+	6,01 e10^8	1,75 e10^9	3,06 e10^{28}	1,08 e10^{35}
Значимост (p)	4,91%	3,33%	0,00%	0,00%

Метали	#N/A	-8586674	#N/A	0,75
Значимост (p)	#N/A	25,82%	#N/A	52,22%
Сребро	32211,80	1406550	1,03	1,11
Значимост (p)	93,96%	25,82%	0,00%	0,00%
Петрол	38044	#N/A	1,00	#N/A
Значимост (p)	33,46%	#N/A	0,00%	#N/A
USDBGN	#N/A	-32080,17	#N/A	1,34
Значимост (p)	#N/A	99,83%	#N/A	7,92%

Източник: Собствени изчисления.

Представената информация на първо място ни позволява да определим вида на функционалната зависимост на променливите, като при използването на нелинеен (логаритмичен) модел се подобряват характеристиките на анализа. При борсовия обем, представен от месечни наблюдения, коефициентът на детерминация нараства от 0,12 до 0,24, същевременно F-критерият нараства от 3,41 до 5, а неговата значимост се подобрява от 1,38% до 0,14%. При борсовия оборот се наблюдават сходни промени, като R^2 при нелинейния модел нараства до 0,37 от предходно 0,23, F-критерият от 5,07 до 7,5, а неговата значимост се подобрява, достигайки ≈0%. Също така, наблюдавайки бета-коефициентите и по-конкретно тяхната значимост (p), се забелязва съществено понижение в стойностите или наличие на все по-малка вероятност за случайни бета-коефициенти при използването на нелинеен модел.

Таблица 4.2. *Регресионна статистика при тримесечни наблюдения*

Зависима	Обем	Оборот	Обем	Оборот
Функция	Линейна	Линейна	Логаритмична	Логаритмична
R^2	23%	55%	50%	69%
F-критерий	2,07	6,05	2,45	7,01654756
Значимост (f)	11,88%	0,25%	7,42%	0,12%
Alfa	20865695	-78476515	10694654	31416
Значимост (p)	44,66%	14,56%	0,00%	0,00%
Депозити	-0,13	#N/A	0,99	#N/A
Значимост (p)	78,22%	#N/A	0,00%	#N/A
BGBX40	205616	443532	1,03	1,03
Значимост (p)	3,81%	0,10%	0,00%	0,00%
Леониа+	#N/A	$1,99\ e10^{9}$	#N/A	$2,86\ e10^{37}$
Значимост (p)	#N/A	6,23%	#N/A	0,00%
Злато	-21890	-4669	0,99	0,99
Значимост (p)	44,39%	90,26%	0,00%	0,00%
Сребро	736418	1899686,952	1,13	1,18
Значимост (p)	51,16%	17,51%	0,00%	0,00%
USDBGN	5718775	14192246,71	2,59	2,80
Значимост (p)	60,91%	36,03%	10,18%	0,64%
STOXX600	-70483	#N/A	0,99	#N/A
Значимост (p)	18,02%	#N/A	0,00%	#N/A

Източник: Собствени изчисления.

Наблюдаваните резултати при моделирането на тримесечни наблюдения са сходни с тези при използването на извадка с месечна периодичност, като нелинейният модел значително подобрява получените резултати. Представените резултати от предварителното моделиране ни позволяват: *първо*, да определим функцията на зависимостите, като тя е нелинейна и *второ*, да определим кои са значимите фактори за крайния регресионен модел. В изследването се приема за значим всеки фактор, имащ *p*-стойност под 5%, а при наличието на по-висока се приема, че определената връзка има потенциално случаен характер и се елиминира от финалните модели. На тази база се формират четирите модела: борсов обем при месечни наблюдения; борсов оборот при месечни наблюдения; борсов обем при тримесечни наблюдения при разширен състав от фактори и борсов оборот при тримесечни наблюдения и разширен състав от детерминанти.

6. Формулиране на функциите на борсовия обем и борсовия оборот

Четвърти етап – дефиниране на финалните модели (представени в табл. 5). Всеки фактор има *p*-стойност под 5% и съответстващият му бета-коефициент има вероятност за случайност под 5%. Допълнително сравнение на информацията от табл. 4.1. и 4.2. спрямо табл. 5 показва, че намаляването на броя на факторите има слабо влияние върху производния модел, което потвърждава, че отстранените фактори имат вероятно случаен или вече отразен ефект.

Таблица 5. *Крайни функции на борсови обем и борсовия оборот*

1) Борсов обем (месечни наблюдения)	*R2 = 0,238 F=5,00 (0,14%)*
$Обем = 476714 * 1{,}017^{BGBX\ 40} * (3{,}07\times10^{28})^{Леонина+} * 1{,}03^{Сребро} * 1{,}003^{Петрол}$	
2) Борсов оборот (месечни наблюдения)	*R2 = 0,370 F=12,72 (0,00%)*
$Оборот = 321517 * 1{,}023^{BGBX\ 40} * (8{,}39\times10^{35})^{Леонина+} * 1{,}086^{Сребро}$	
3) Борсов обем (тримесечни наблюдения)	*R2 = 0,481 F=2,97 (4,38%)*
$Обем = 32036009 * 1{,}01^{Депозити} * 1{,}036^{BGBX\ 40} * 0{,}995^{Злато} * 1{,}17^{Сребро} * 0{,}995^{STOXX\ 600}$	
4) Борсов оборот (тримесечни наблюдения)	*R2 = 0,687 F=7,02 (0,12%)*
$Оборот = 31416 * 1{,}029^{BGBX\ 40} * (2{,}86\times10^{37})^{Леонина+} * 0{,}999^{Злато} * 1{,}182^{Сребро} * 2{,}798^{USDBGN}$	

Източник: Собствени изчисления.

Представените резултати показват, че едни от водещите фактори за борсовата активност на БФБ, измерена чрез борсовия обем и борсовия оборот, са широкият индекс BGBX40, цените на благородните метали и котировките на Леониа+, представящ лихвените равнища в банковата система. На следващо място с по-слабо влияние върху борсовия обем са депозитите на домакинствата в България и състоянието на Европейския фондов пазар, представен от STOXX600. Също така при изследването на борсовия обем чрез месечни наблюдения се отчита зависимост към цената на петрола.

Отличава се най-силната обратна зависимост и на двата борсови индикатора с курса на щатския долар към лева. Интерес представлява и установената обратна, макар и слаба, зависимост с Европейския фондов пазар (STOXX600), което го поставя на практика като алтернатива на БФБ. До аналогични резултати достига Георгиева С. в свое изследване (от 2015 г.), разглеждайки следкризисните зависимости и влияния на Европейския фондов пазар, представен от индекса Euro STOXX 50.

От изследваните фактори се открояват BGBX40 и Леониа+, които присъстват при всички съставени модели, което е напълно очаквано. На следващо място се отчита значима и отново права връзка към цената на среброто. Потенциално обяснение за честотата на връзката е първо високата му обвързаност с другите благородни метали в групата, но и позицията му на благороден метал с ненапълно защитен характер, тоест може да разглеждаме среброто и като спекулативна стока.

Заключение

Основавайки се на приложената методология и получените емпирични резултати, достигаме до твърдението, че основни фактори, влияещи върху борсовата активност (измерена с борсовия обем и борсовия оборот на БФБ), са широкият индекс BGBX40, цената на среброто и лихвените равнища. Това се доказва с присъствието и значимостта на тези фактори във всички модели, описващи зависимостите. Получените емпирични резултати са статистически значими и рискът от грешка е в допустими за икономическо изследване граници, като наблюдаваните зависимости са нелинейни (описвани чрез логаритмична функция). Правата, макар и сравнително слаба, връзка между борсовата активност и цената на среброто и другите благородни метали показва, че инвестиционната активност на БФБ се проявява към тези две групи инвестиционни инструменти като допълващи се, а не заместващи се. Това не е типично за развитите капиталови пазари и характеризира инвестиционната активност на БФБ като дългосрочно спекулативна. Обратни, макар и сравнително слаби, връзки констатираме с курса на щатския долар, широкия индекс на Европейския фондов пазар (STOXX600) и депозитите на домакинствата. Тези зависимости кореспондират с влиянието на външната инвестиционна дейност върху активността на БФБ и допълват специфичните характеристики на българските борсови инвеститори.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Георгиева, С. (2015). Следкризисна динамика на водещите щатски и европейски борсови индекси. – В: Сборник с доклади „Икономиката на България и Европейския съюз: конкурентоспособност и иновации“. София, УНСС, 15.XII. 2015 г., с. 548–556, ISBN 978-954-8590-35-8.

Георгиева, С. (2019). Следкризисна динамика на капиталовите пазари от Централна и Източна Европа. София, Авангард Прима, с. 44, ISBN 978-619-91422-0-2.

Симеонов, Ст. (2016). Измерители на борсовата активност – изследване на индикаторите и анализ на пазарния тренд, Библиотека „Стопански свят“, бр. 131. Свищов, Академично издателство „Ценов“.

Българска фондова борса (04.10.2019). Данни за търговията, получени от https://www.bse-sofia.bg/bg/trading-data

Национален статистически институт (04.10.2019). Статистически данни, получени от https://www.nsi.bg/bg/content/766/статистически-данни

Crude Oil Prices Today (04.10.2019). WTI Crude, получено от https://oilprice.com/oil-price-charts/45

Investing.com (04.10.2019). Metals Futures Prices, получено от https://www.investing.com/commodities/metals

Tejvan Pettinger (05.2017). Factors affecting the Stock Market, получено от https://www.economicshelp.org/blog/2841/economics/factors-affecting-the-stock-market/

Natalya Sheludko[1]

GLOBAL FINANCIAL INSTABILITY AS THE "NEW REALITY": FACTORS, CHALLENGES AND PERSPECTIVES

The global financial instability must have become chronic. At first, during the Scandinavian banking crisis in the early 1990s, it was seen as an accident, later on, during the Asian financial crisis in 1997-1998 it showed as a symptom, and finally it became a dangerous disease in time of the financial crisis of 2007-2008 in North America, which in short space of time developed into global recession (Vishnevskii et al. 2017).

According to the IMF, global financial risks are only increasing in the medium term, which, combined with the transformation of the global industrial structure and aggravating political contradictions, make countries and markets more vulnerable to external and internal shocks (IMF 2016a). Moreover, the situation can be exacerbated in view of recent events involving accusations against a number of world's leading countries of using their national currencies to achieve unilateral trade advantages (Jones 2017).

In reality, we should prepare for new manifestations of global financial instability, and find appropriate responses to emerging circumstances of the world, regional (regions of the world), and national economies' development.

No solutions have yet been found in the world for the issues of non-conflict development under the accelerated growth of population, limited vital resources and sharpened ecologic threats. All the above in its turn influences the global financial stability. Whereas in the short term one can talk about certain reduction of global financial risks (as the slowdown of the world economic growth was curbed by money-and-credit policy actions), the mid-term risks already enclose growth trend (referred to the expectations of the prolonged period of low inflation and low interest rates, weak profitability of the developed countries' banks, postponement of normalization of money-and credit policy for a longer-term period etc.) (IMF 2016b).

The scale of current controversies in the globalized world as well as their motion factors, considering the surging gap between the rates of production and money supply growth, engender the condition of "the new normal", under which it would be imprudent to hope for achieving firm financial stability for the near decades. One can speak only of the temporary easing of the controversies in this sphere.

---

[1] *Prof. Dr. Natalya Sheludko, Institute for Economics and Forecasting, National Academy of Sciences of Ukraine: n.sheludko@ukr.net*

In the modern globalized economy, where civilizations and countries run into the fight for influence and limited resources, where the financial "bubbles" swell out and blow up, raising the financial turbulence waves all over the world, correct understanding of the essence in the changes that happen in the monetary policy and monetary mechanisms for economic development, enacted by the main global players, is of importance for the successful resolving of the newly-faced problems.

World financial system proved a success in market manipulation, speculations and operations with securities but failed to manage its core task of intermediation of the savings and investments on the global scale. In the near decades, the world will allegedly be separated (if to put aside British pound and Japanese yen) into the volatile zones of the predominant influence of the US dollar (relatively stable), of euro (the decelerating) and yuan (the growing) (PWC 2017; NIC 2012).

With respect to the US dollar, this currency will remain the world's leading for a long time (at least for the period up to 2030s, where to the National Intelligence Council forecast reaches (NIC 2012). This is substantiated by the high economic, military and political potential of the USA; by the relatively balanced available sources of monetary flows; the preferred orientation of the country's economy on the broad domestic market, rather than on the volatile external markets, and by the "path dependence" meaning the benefits from using the US dollar to minimize transaction costs[2] (Tavlas 1998).

Large state debt of the USA definitely raises high risks for the American and global economies, but under the conditions of current relative weakness of the Eurozone and Japanese economies and the high demand of the developing countries for the reliable financial assets (including for replenishment of the foreign currency reserves), this factor may be a support of the leading role of the US dollar in the global financial system, rather than its weakening.

The sphere and the intensity of influence of the euro will further deteriorate as the modern Europe does not possess the balanced sources of the monetary flows, and is variegated by its economy and institutionally separated, also being too weak by its military and political position, which restricts its ability to remain permanently effective on the global level. The evidence of the fundamental problems in the EU on the current stage of its evolution included Brexit and concept of multi-speed development proposed again: one speed for the core of the EU, consisting of the most powerful economies of the Eurozone, and another speed for various groups of countries of the European periphery.

To take the currency of China, which managed to build the second largest global economy and to broaden gradually its access to the new technologies and world natural resources, in addition to the available labour and financial resources, and to strive for being represented in the global financial system more justifiably, the sphere and the width of Yuan (RMB) influence continue the upsurge regardless

---

[2] The more popular one or another currency is, the more advantageous it is for its holders. And even if a stimulus appears to switch to another less popular currency, one will have to persuade other numerous agents to switch to it, before the switch gains direct economic sense. These "costs of switch" generate one of the reasons that, for instance, pound sterling is still widely used in the international settlements, although Great Britain had lost its leading positions in the world long time ago.

the obvious controversies and difficulties in the growth of the Chinese economy (related among other to the excess debts of the enterprises, large volumes of shadow lending etc.). At the same time, the Yuan potential as the global-wide currency will depend on the success of China currency with regard to the liberalization of capital account operations, ensuring higher flexibility of the exchange rate, financial market development and, of course, political stability in the country as well as efficiency of its economy in the whole.

However, in any case, the world may further move to a multi-polar financial architecture under the circumstances of followed globalization of financial development, at the simultaneous affirmation of the national factor, related thereto not merely by pure monetary but also by fundamental political and economic reasons, since the Western Christian world gradually gives up under the growing pressure of the reviving East and South, the growing Confucian, Hindu and Muslim civilizations. This circumstance means the inevitable transformations of risk concentration, and as a result, "heating" of the new seats of financial instability with the reinforcing volatility and system risks in the long term.

In view of toughened competition of the currencies, the next turn of the sharpening of the financial controversies seems to begin upon the present time. US accused Japan and China of purposeful devaluation of the Yen and Yuan. Moreover, US accused the EU (foremost, Germany) of the intended devaluing of the euro exchange rate, with the aim to receive unilateral advantages (Jones 2017). In this connection, the US positions were reviewed with relation to concluding international economic agreements (Transpacific Partnership and Transatlantic Trade and Investment Partnership), the turn to the foothold of own possibilities in bilateral agreements outlined in the economic policy.

At stake of these new clashes, no monetary advantages and currencies exist on their own. The main competition is for the allocation and control over production, renewable under the rapid-progress technologies of "Industry 4.0" (inclusive of cyber-physical systems and industrial internet of things in complex with other groundbreaking technologies and new materials: forefront robotics, 3D-seal, metals with the pre-defined features and memory effect, piezo-crystals, nanomaterials etc.). Of foremost importance is to name the leader of the new industrial structure of the world, able to use monetary levers. All the players reviewed in the book participate in this competition with mixed results. The outcome will be revealed soon. According to McKinsey & Company estimations, by 2025, 80-100 % of the world manufacturing will be covered with technologies of the industrial internet of things (Manyika J., Chui M., Bughin J. et al. 2013). Approximately at that time, People's Republic of China and the USA will be able to equalize by the GDP size, as estimated at the current exchange rate (PWC 2017).

In its core, the new industrial structure of the world formed up to end-2020s, combined with the expected widening of the sphere and strengthening of the Yuan influence (already included into the SDR basket), and the narrowing gap between economic and monetary potential of China and its actual utilization in world financial and economic processes, will allow to draw the interim line and fix the new positions of the parties. In its turn, this might possibly stipulate the temporary easing of financial controversies sharpened on the global scale today, if only "the black swan" of next folding financial "bubble" does not arise, involving the difficult-to-predict consequences.

One can judge upon the economic and monetary potential dynamics and its structure at the time to come, what will follow next, which developments will take place (including in the sphere of global finance). The global player that in the course of formation of the new industrial structure of the world will be able to reach higher dynamism of development and balance, will also receive important advantages in the further competition for the global leadership.

R E F E R E N C E S

IMF. (2016a). *Report on global financial stability. Analytical summary,* International Monetary Fund, September 26. [in Russian].

IMF. (2016b). *IMF Launches New SDR Basket Including Chinese Ren minbi, Determines New Currency Amounts*: https:// www.imf.org/en/News/Articles/2016/09/30/AM16-PR16440-IMF-Launches-New-SDR-Basket-Including-Chinese-Renminbi.

Jones *C*. (2017). Trump's top trade adviser accuses Germany of currency exploitation. *Financial Times*. https://www.ft.com/content/57f104d2-e742-11e6-893c-082c54a7f539.

Manyika J., Chui M., Bughin J. et al. (2013). *Disruptive technologies: Advances that will transform life, business, and the global economy.* McKinsey Global Institute.

NIC. (2012). *Global Trends 2030: Alternative Worlds*, National Intelligence Council, USA.

PWC. (2017). *The long view: how will the global economic order change by 2050?* www.pwc.com

Tavlas, G. (1998). *The International Use of Currencies: The U.S. Dollar and the Euro*. *Finance and Development*, vol. 35, no. 2.

Vishnevskii, V.P., Vishnevskaya, E.N., Matyushin, A.V., Sheludko, N.M. (2017). *Monetary power in the modern world. Who will challenge the dollar*? Kiev: Akademperiodika [in Russian], ISBN 978-966-360-345-2.

Силвия Кирова / Silvia Kirova[1]

ПРОМЕНЯЩАТА СЕ РОЛЯ НА ЦЕНТРАЛНИТЕ БАНКИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА ФИНАНСОВАТА СТАБИЛНОСТ – ЕВРОПЕЙСКИ ИЗМЕРЕНИЯ

1. Еволюция на функциите на централните банки

Централните банки водят своето начало от XVII век., като тяхната поява се асоциира с консолидирането на националните държави. Историческото развитие в отделните части на света и характерните особености на различните икономики предопределят и функциите, възложени на централните банки при тяхното създаване. Предшествениците на съвременните централни банки обикновено са създавани с цел да се въведе ред във вътрешното парично обращение или да се осигури възможност за финансиране на правителството, тоест те са емитенти на пари или банкери на правителството. В повечето случаи централните банки еволюират от търговски банки, които постепенно заемат водеща роля в емисията на банкноти и така получават специален статут. Други пък са специално създадени като публични институции. За първа централна банка в света се посочва централната банка на Швеция (Sveriges Riksbank), създадена през 1668 г., а малко по-късно през 1694 г. се появява централната банка на Англия (Bank of England), сочена за прототип на модерните централни банки. Главната функция, с която е натоварена централната банка на Англия при нейното създаване, е да емитира акции с цел привличане на финансов ресурс за целите на войната, водена от Уилям III. Освен това банката емитира банкноти успоредно с други банки, като едва два века по-късно получава монопол в банкнотната емисия. През 1870 г. банката придобива и функцията на кредитор от последна инстанция след критики, че не се е намесила да спаси от фалит банката Overend Gurney and Company.[2]

---

[1] *Гл. ас. д-р Силвия Кирова, катедра „МИО и бизнес“, УНСС / Chief. Assist. Dr. Silvia Kirova, UNWE: skirova@unwe.bg*

[2] По това време Walter Bagehot, редактор на лондонския „Economist“, пише известната си книга „Lombard Street: a Description of the Money Market“, в която разглежда причините за фалита на банката и последвалата след това финансова паника. Книгата става по-известна с това, че в нея авторът описва как централната банка на Англия следва да изпълнява функцията кредитор от последна инстанция. В случай на необходимост централната банка трябва своевременно и неограничено да подпомага неликвидни, но платежоспособни институции срещу качествено обезпечение и при наказателен лихвен процент. Този постулат става известен като „правилото на Bagehot“ и до днес се използва при дефиниране на функцията кредитор от последна инстанция.

През XVIII и XIX век централни банки се появяват и в други държави в Европа (Франция, Дания, Австрия, Италия, Германия, Португалия), като тяхна главна функция е възстановяване на паричната стабилност и доверие в емитираните банкноти, обикновено след периоди на инфлация и прекратяване на конвертируемостта. За да се осигури стабилност на цените в условията на златния стандарт, трябва да се поддържа съотношение между парите в обращение и златните резерви. Тази задача е възложена на централните банки и така за първи път по-отчетливо се появява функцията парична или ценова стабилност, свързана с провеждането на паричната политика.

Постепенно тези банки, които имат централна роля в банковата система на отделните държави, се превръщат в банкери спрямо останалите търговски банки, като им предоставят средства при възникнали ликвидни проблеми. Така освен банкери на правителството те започват да изпълняват и функцията на банкери спрямо банковата система, или както е позната днес тази функция – „кредитор от последна инстанция“. Повече за еволюцията на функцията кредитор от последна инстанция и алтернативните възгледи за ролята на кредитора от последна инстанция вж. в *Тодорова (2014)*. Тази функция съвсем естествено провокира интереса на централните банки към финансовото здраве на банките, които подпомагат, за да са сигурни, че ще могат да възвърнат парите си. Така функцията кредитор от последна инстанция съвсем естествено започва да върви ръка за ръка с функцията по надзор върху банковата система.

В края на XIX и началото на XX век настъпват фундаментални промени в обществено-политическата и икономическата сфера, които водят до по-голямо обвързване на централните банки с обществения интерес и до постепенното отпадане на комерсиалните им цели *(Archer 2009)*. До средата на XX век завършва процесът на трансформиране на създадените до онзи момент централните банки в публични институции. Там, където няма, са създадени нови централни банки, които да изпълняват важна стабилизираща роля в икономиката като част от инструментариума за икономическо управление.

Разпадането на Бретън-Уудската система през 70-те години на XX век променя естеството на функцията на централната банка по провеждане на паричната политика. В условията на плаващи валутни курсове централните банки могат свободно, дискреционно да определят как да осигуряват вътрешна и външна стабилност на своите национални валути, без да е необходимо да поддържат определено съотношение на валутен курс или съотношение между парите в обращение и валутните резерви. След епизоди на хиперинфлация през 80-те години на XX век се оформя консенсус, че на централните банки следва да се гарантира широка независимост и мандатът им да бъде стеснен до това да поддържат ниска инфлация. Така на преден план като първостепенна цел на централната банка, свързана с функцията по провеждане на паричната политика, се очертава целта за ценова стабилност. С увеличаване на активната намеса на правителството в икономическото управление функциите на централната банка по регулиране и надзор на банковата система добиват ново, по-голямо значение и биват формализирани.

Глобалната финансова криза също сложи своя отпечатък върху функциите на централните банки, като все повече като обособена функция се очертава тази за поддържане на финансова стабилност. Въпреки че има много пресечни точки между останалите функции на централната банка с функцията финансова

стабилност, в най-голяма степен тази функция се асоциира с провеждането на макропруденциална политика.

От изследване *(Archer 2009),* в което се проучват уставите на близо 50 централни банки, става ясно, че в 100% от случаите има посочена цел, свързана с паричната политика. Най-категорично е определянето на целта по отношение на функцията парична политика, а именно целта за ценова стабилност. В повечето случаи тя е посочена в законите за дейността на централните банки като една-единствена цел или пък е водеща цел с предимство пред останалите цели на централната банка. В САЩ целта за ценова стабилност е посочена паралелно с други макроикономически цели, без да е водеща. В много редки случаи като основна цел на паричната политика вместо ценова стабилност се посочва по-широка цел като растеж, развитие, икономическо благосъстояние или друго. Същото изследване посочва, че на второ място идват целите, свързани с функцията финансова стабилност, но тук банките, които имат такива цели, са по-малко от половината изследвани. В повечето случаи целите, свързани с финансовата стабилност, са много широко формулирани. По-рядко изпълнението на функцията по поддържане на финансова стабилност не е общо формулирано, а е свързано с осъществяването на банков надзор и с функцията кредитор от последна инстанция. В някои от случаите, като в България, отговорност на централната банка е не финансовата стабилност като цяло, а стабилността на банковата система. Въпреки че целите, свързани с финансовата стабилност, не са така ясно дефинирани в уставите на централните банки, повечето от тях оперират при презумпцията, че те носят отговорност за финансовата стабилност.

2. Централните банки и функцията по поддържане на финансова стабилност. Макропруденциалната политика като средство за постигане на финансова стабилност

Въпросът как централните банки изпълняват функцията по поддържане на финансовата стабилност е сложен и това произтича най-вече от сложността на самия феномен финансова стабилност. За разлика от ценовата стабилност, която е вече изучена концепция и има точен измерител, финансовата стабилност е сложен и многоаспектен феномен и трудно може да бъде измерена.

Понякога под финансова стабилност се разбира стабилност на икономиката, включваща и стабилност на публичните финанси. В по-тесен смисъл под финансова стабилност се разбира стабилността на финансовата система, в какъвто смисъл е използван терминът и тук. Но и в този тесен смисъл дори няма една-единствена, универсална дефиниция. За целите на настоящия доклад привеждам дефиницията на финансова стабилност на Европейската централна банка, а именно: *„финансовата стабилност е състояние, при което финансовата система, която се състои от финансови посредници, пазари и пазарни инфраструктури, може да устои на шокове и на проявлението на финансови дисбаланси, като по този начин намалява вероятността от сериозни смущения в процеса на финансово посредничество“*. Няма и консенсус по това какви трябва да бъдат целите на политиката за финансова стабилност – да се намали

вероятността от настъпване на финансова криза или да се намали вероятността от възникване на бум в кредита и цената на активите (Tucker 2016). Липсва и утвърден универсален модел на институционална рамка, както и универсално прието решение по отношения на мястото на централните банки в нея. Според доклада *„Управление на централните банки и финансова стабилност“* на изследователска група към Банката за международни разплащания в Базел от 2011 г. има няколко причини за това на централните банки да бъде дадена водеща роля по отношение на финансовата стабилност. На първо място, финансовата нестабилност има съществено влияние върху макроикономическата среда и последиците за икономическата активност, паричната политика и процеса на трансмисия на паричната политика. На второ място, банките са крайният източник на ликвидност за икономиката, а това е от съществено значение за финансовата стабилност. На трето място, паричната политика, която централните банки провеждат, им дава много добро разбиране за макроикономическите процеси и функционирането на финансовите пазари, които са много важни при упражняване на функция по осигуряване на финансова стабилност.

Ако трябва все пак да се даде конкретен отговор на въпроса как централните банки изпълняват функцията по осигуряване на финансова стабилност, може да се обобщи, че централните банки, изпълнявайки останалите си функции, косвено допринасят за финансовата стабилност, а пряко осъществяват такава функция, когато провеждат макропруденциална политика.

Централните банки, изпълнявайки своите останали функции, допринасят по косвен път за стабилността на финансовата система. На първо място, когато централната банка осъществява основната си функция по провеждане на парична политика, тя способства косвено за финансовата стабилност. Не може да има финансова стабилност, без да е налице ценова стабилност. Валидно е и обратното – не може да се поддържа ценова стабилност в условия на нестабилна финансова система. Паричната политика може да подкрепи усилията за финансова стабилност, но в определени случаи паричната политика може да има негативен ефект за финансовата стабилност. Изследванията от последните години показват, че финансовият цикъл е различен, обикновено по-дълъг от икономическия цикъл *(Borio 2012)*. В такъв случай използването на нисък лихвен процент, за да се стимулира инфлацията и бизнес активността, може да благоприятства формирането на ценови балони, застрашаващи финансовата стабилност.

Ако разгледаме действията на централните банки на развитите държави по време на Глобалната финансова криза, техните мерки за спасяване не само на банките, но и на цялата финансова система целят намаляването на системния риск и поради това могат да бъдат определени като действия, насочени към финансовата стабилност. От друга страна обаче, инструментите, с които си служиха централните банки за тази цел, спадат към неконвенционалните мерки на паричната политика и могат да бъдат определени като парична политика. Така по време на финансова криза паричната политика и политиката за финансова стабилност стават все по-преплетени и взаимозависими *(Nakaso 2013)*.

Осъществявайки функцията си на кредитори от последна инстанция, централните банки също косвено осъществяват функцията по стабилизиране на финансовата система. В годините на кризата функцията кредитор от последна

инстанция еволюира, като централните банки се превръщат в маркет-мейкъри от последна инстанция и глобални кредитори от последна инстанция с цел да гарантират стабилността на системата *(Nakaso 2013)*.

И на последно място, когато централните банки осъществяват микропруденциален надзор върху отделните финансови институции, гарантирайки здравината на отделните банки, те също допринасят и за стабилността на системата като цяло.

Освен косвено централните банки пряко изпълняват функцията по осигуряване на финансова стабилност, когато осъществяват макропруденциална политика. Макропруденциалната политика и съответно нейният инструментариум бяха развити и получиха по-съществена роля след глобалната финансова криза. Кризата показа, че стабилността на финансовата система като цяло не е прост сбор от стабилността на отделните финансови институции, защото, когато отделните банки действат благоразумно в опит да запазят платежоспособността си, техните общи действия могат да застрашат стабилността на системата. Следователно микропруденциалните инструменти не са достатъчни за осигуряване на системна стабилност. Паричната политика също има ограничения по отношение на въздействието върху финансовия цикъл. Тези ограничения провокират усилията за развитие на отделен инструментариум за управление на прекомерната задлъжнялост и процикличността на банковото кредитиране в лицето на макропруденциалната политика *(Андреев 2017)*.

Съгласно дефиницията на Международния валутен фонд, Съвета за финансова стабилност и Банката за международни разплащания макропруденциалната политика е *„политика, която използва предимно пруденциални инструменти за ограничаване на системния риск, като по този начин намалява вероятността от прекъсване в осигуряването на ключови финансови услуги, което може да има сериозни последици за реалната икономика“*. За първи път за цел на политика се посочва ограничаването на системния риск, който е обратната страна на стабилността на системата.

3. Макропруденциалната политика в Европейския съюз и ролята на централните банки

Рамката на макропруденциалната политика в Европейския съюз започва да се оформя след глобалната финансова криза. В резултат на препоръките от доклада на Де Ларозие от 2009 г. в ЕС е реформирана европейската система за финансов надзор, като към микропруденциалния надзор е добавен и макропруденциален слой със съпътстващите го институции и инструменти. Съгласно тази рамка институциите, които имат роля в провеждането на макропруденциалната политика, са новосъздаденият Европейски съвет за системен риск (ЕССР), Европейската централната банка (ЕЦБ) и националните органи за макропруденциална политика. Макропруденциалните политики в ЕС се провеждат на национално ниво, по инициатива на националните органи или в отговор на препоръка или предупреждение от страна на ЕССР. Следователно водеща роля в тази рамка имат националните органи за макропруденциална политика.

Ключова координираща роля за структурирането на институционалната рамка на макропруденциалната политика в ЕС и дефинирането на нейните цели и инструменти има Европейският съвет за системен риск[3], който започна работа от 1 януари 2011 г. Мандатът на ЕССР е именно да предпазва или намалява системните рискове за стабилността на финансовата система в ЕС. Той не разполага с твърди законови инструменти да налага определено поведение на държавите членки, а има по-скоро ролята на координатор и информационен хъб, който следва с меки средства като препоръки и предупреждения да постига своя мандат.

Веднага след създаването си ЕССР прие Препоръка за макропруденциалния мандат на националните органи. Препоръката от 2011 г. касае структурирането на национални органи за макропруденциален надзор. Държавите членки следва да определят в националното си законодателство орган, на който да бъде възложено провеждането на микропруденциална политика, като това е или една отделна институция, или съвет, в който участват органите, които имат съществено значение за финансовата стабилност. Също така в препоръката се казва, че държавите членки следва да подчертаят, че главната цел на макропруденциалната политика е да допринася за запазване на стабилността на финансовата система и намаляване на натрупването на системен риск. ЕССР препоръчва на държавите членки да гарантират, че централните им банки имат водеща роля при провеждане на макропруденциалната политика заради експертизата, която са развили, и заради функциите им по отношение на финансовата стабилност. Мандатът на тези органи надхвърля рамките на банковия сектор.

В съответствие с препоръката държавите – членки на ЕС, определиха националните органи за макропруденциална политика. От 28 държави членки в 13 от тях орган за макропруденциална политика е централната банка на страната или комитет към централната банка (какъвто е случаят в Обединеното кралство), а в 13 държави ролята на такъв орган изпълняват специално създадени съвети, които обединяват няколко органа, един от които е централната банка. В два случая (Финландия и Швеция) орган за макропруденциален надзор е органът за финансов надзор, който е различен от централната банка. Все пак може да се направи изводът, че в близо половината от случаите органът за макропруденциален надзор в страните от ЕС е централната банка, а в останалите случаи централната банка е един от органите, който има водеща роля в това отношение.

Освен органи за макропруденциален надзор в ЕС всяка държава членка, съгласно разпоредбите на чл. 136 от Директива 2013/36 относно достъпа до осъществяването на дейност от кредитните институции и относно пруденциалния надзор върху кредитните институции и инвестиционните посредници (CRD IV), определя и национален орган, който е отговорен за определяне на нивото на антицикличния буфер, което е макропруденциална мярка. В 19 от държавите членки за такъв орган е посочена централната банка. В останалите държави такъв обикновено е органът за финансов надзор.

---

[3] ЕССР е създаден с Регламент от 2010 г., Regulation (EU) No. 1092/2010 of the European Parliament and of the Council of 24 November 2010 on European Union macro-prudential oversight of the financial system and establishing a European Systemic Risk Board.

В 16 държави роля на орган по макропруденциалната политика и орган по чл. 136 от Директива 2013/36 играе една и съща институция, като в най-честия случай това е централната банка. Изключение правят Франция, Румъния, Швеция и Финландия. В 12 държави ролите се поемат от две различни институции.

Следващият ключов момент в структурирането на макропруденциалната политика в ЕС е на посочените органи да се дадат необходимите инструменти за провеждане на политиката. В тази връзка през 2013 г. ЕССР отново с препоръка определя междинните цели и инструменти на макропруденциалната политика. Крайната цел на макропруденциалната политика е *„да допринася за опазването на стабилността на финансовата система като цяло чрез укрепване на нейната устойчивост и чрез намаляване на натрупването на системни рискове, осигурявайки по този начин устойчив принос на финансовия сектор към икономическия растеж“*. Така заявена, крайната цел не може да бъде количествено измерена, което налага въвеждането на междинни цели. Междинните цели, от една страна, пояснява крайната цел, правят я по-прозрачна и измерима, а от друга страна, позволяват определянето на конкретни инструменти, с които да се постигат. Междинните цели на макропруденциалната политика в ЕС са пет: да се смекчи и предотврати прекомерен кредитен растеж и ливъридж; да се смекчи и предотврати прекомерно падежно несъответствие и пазарна неликвидност; да се ограничат преките и непреките концентрации на експозициите; да се ограничи системното влияние на неподходящите стимули с оглед ограничаване на моралния риск; да се укрепи устойчивостта на пазарните инфраструктури.

В препоръката от 2013 г. ЕССР предлага индикативен списък с инструменти, които националните органи могат да използват, но не са ограничени да използват само тях. Това са следните инструменти: антицикличен капиталов буфер, секторни капиталови буфери, коефициент за ливъридж, съотношение заем–стойност, съотношение заем–доход, коефициент за ликвидно покритие, коефициент за стабилно нетно финансиране, съотношение заеми–депозити, маржини и изисквания за сконтиране на обезпечението, ограничения на големите експозиции, изискване за клиринг чрез централен съконтрагент, допълнителни капиталови буфери за глобални, системно значими финансови институции, маржини и изисквания за сконтиране на обезпечението при клиринг чрез централен съконтрагент, увеличени изисквания за разкриване на информация и буфер за системен риск. В допълнение към това Директивата и регламентът за пруденциалните изисквания към банките от 2013 г. също дават в ръцете на макропруденциалните органи инструментариум за осъществяване на макропруденциалната политика, като инструментите, посочени там, се вписват в рамката от инструменти на ЕССР.

Важен въпрос е какво е мястото на ЕЦБ в институционалната рамка на макропруденциалната политика в ЕС и как ЕЦБ осъществява функцията финансова стабилност. Тази важност произтича от това, че ЕЦБ е централната банка на еврозоната и като такава осъществява единната парична политика. Освен това ЕЦБ е в основата на Единния надзорен механизъм в банковия съюз, като от 2014 г. на нея са възложени пруденциални функции. Европейското законодателство не посочва никаква специфична роля на ЕЦБ по отноше-

ние на финансовата стабилност. Финансовата стабилност не е и сред целите и основните задачи на ЕЦБ. Единственото конкретно посочване на финансовата стабилност е в чл. 127, параграф 5 от Договора за функциониране на Европейския съюз. В този параграф се казва, че ЕЦБ трябва да допринася за гладкото провеждане на политиките, водени от компетентните органи във връзка със стабилността на финансовата система. Оттук следва, че ролята на ЕЦБ по отношение на финансовата стабилност е допълваща, спомагателна към ролята на компетентните органи. Спомагателната роля на ЕЦБ не се изразява в това тя да допринася за постигане на целта за финансова стабилност, а само за гладкото провеждане на политиките на компетентните органи, с което компетенциите на ЕЦБ в тази сфера наподобяват компетенциите на ЕС с най-тесен обхват, когато те са споделени с държавите членки (Mersch 2018).

Приносът на ЕЦБ към финансовата стабилност е по линия на провежданата от нея парична политика и по линия на надзорната ѝ функции. Когато взема решения за паричната политика, ЕЦБ следва подход, при който оценява рисковете за ценовата стабилност на базата на паричен и икономически анализ, който включва и анализ на финансовите условия. ЕЦБ може да използва инструменти на паричната политика, за да подобри условията на финансовите пазари, но това е само дотолкова, доколкото това е необходимо за постигане на целта за ценова стабилност.

Що се отнася до макропруденциалния мандат на ЕЦБ, той е определен в Регламента за единния надзорен механизъм. ЕЦБ може, ако счете за необходимо, да наложи по-високи изисквания за капиталови буфери и по-стриктни мерки за адресиране на системния риск, отколкото наложените от националните органи. Но и тук основната компетентност по определяне и използване на мерките на макропруденциалната политика е на националните органи. Процедурата по налагане на по-стриктни мерки от страна на ЕЦБ може да започне само по инициатива на националните органи. Националните органи следва да нотифицират ЕЦБ за намерението си да въведат макропруденциална мярка и ЕЦБ може да се противопостави на въвеждането ѝ.

Консултативната функция на ЕЦБ също има отношение. Тя се изразява във възможността ЕЦБ да дава мнение по национални законодателни актове, които имат отношение към финансовата стабилност, както и възможността да консултира Съвета и Комисията по европейското законодателство в тази област.

ЛИТЕРАТУРА

Андреев, Н. (2017). Роля на фискалната и макропруденциалната политика на ЕС в кризисния и посткризисния период. – Алманах научни изследвания. Т. 24, 2017/1. Свищов, СА „Д. А. Ценов“.

Тодорова, В. (2014). Финансови кризи – история, еволюция и теория. 2. изд. София, Световит, с. 101–109, ISBN 978-619-7064-40-7.

Archer, D. (2009). Roles and Objectives of Modern Central Banks. – In: Issues in the Governance of Central Banks, Bank of International Settlements, May 2009, pp. 17–57.

Bank for International Settlements (2011). Central Bank Governance and Financial Stability, A Report by a Study Group, May 2011.

Borio, C. (2012). The financial cycle and macroeconomics: what have we learnt. – BIS Working Papers, No 395.

Financial Stability Board. International Monetary Fund and Bank for International Settlements (2011). Macroprudential policy tools and frameworks: update to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors, February 2011.

Mazzaferro, F. and F. Dierick (2018). The ESRB and Macroprudential policy in the EU. – Oesterreichische Nationalbank, issue Q3-18, pp. 131–140.

Mersch, Y. (2018). Financial Stability and the European Central Bank – Speech by Yves Mersch, member of the Executive Board of the ECB at the ESCB Legal Conference. Frankfurt am Main, 6 September 2018.

Nakaso, H. (2013). Financial Crises and central bank's „ender of last resort" function. – Remarks by Mr. Hiroshi Nakaso, Deputy Governor of the Bank of Japan, at the Executive Forum „Impact of the financial crises on central bank functions", hosted by the World Bank. Washington DC, 22 April 2013.

Tucker, P. (2016). The objectives of Financial Stability Policy. – VOX CERP Policy Portal [online]. Available at: https://voxeu.org/article/objectives-financial-stability-policy

Аглика Кънева / Aglika Kaneva[1]

ПРОГНОЗА ЗА ИЗМЕНЕНИЕТО НА ПЕЧАЛБАТА СЛЕД ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ НА БАНКИТЕ В БЪЛГАРИЯ

Дейността на банките е от изключителна важност за развитие на икономиката на страната ни. Основна цел за всяка банка е максимизиране на печалбата от дейността ѝ и като цяло на рентабилността ѝ. По тази причина тук се прогнозира развитието на печалбата след данъчно облагане на банките в България в краткосрочен период. На базата на данни за този банков показател е възможно да се прогнозира бъдещото му изменение.

Прогнозата за изменението на печалбата след данъчно облагане на банките в България се извършва с трендови модел. Това е един от най-добрите методи за разработване на екстраполационни прогнози. Екстраполационните прогнози са вид прогнози, които се разработват със статистически методи. Екстраполационните прогнози се разработват на основата на моделирането на тенденцията на развитие на даденото явление през определен исторически период. Моделира се тенденцията на развитие в печалбата след данъчно облагане на банките в България на основата на данни за прогнозирания показател през периода 2007–2018 г. Източникът на данните е БНБ. След това, като се прави допускането, че установените закономерности ще се запазят и през прогнозирания период, се разработва прогноза за бъдещите стойности на банковия показател през 2019 и 2020 г. Счита се, че статистическите методи работят в краткосрочен аспект. Прогнозата в настоящото изследване е за период от две години.

Анализът е извършен със статистическия софтуер SPSS. Печалбата след данъчно облагане на банките в България за периода 2007–2018 г. е представена в табл. 1.

Таблица 1. *Печалба след данъчно облагане на банките в България за периода 2007–2018 г.*

Година	Печалба след данъчно облагане (млрд. лв.)
2007	1,144
2008	1,387
2009	0,780

[1] *Гл. ас. д-р Аглика Кънева, УНСС / Chief. Assist. Dr. Aglika Kaneva, UNWE: aglika.kaneva@abv.bg*

2010	0,617
2011	0,586
2012	0,567
2013	0,585
2014	0,746
2015	0,898
2016	1,262
2017	1,174
2018	1,678

Източник: БНБ и собствени изчисления.

При трендовите модели развитието на изследваното явление се разглежда като функция от времето.

$$\hat{y} = f\ (t) \qquad (1)$$

За описание на трайната тенденция и извършване на прогнозата е избран квадратичен модел на тренда, тъй като той е с най-висок коефициент на детерминация, включително и в сравнение с линейния модел, т.е. има най-висока обяснителна способност. Тъй като коефициентът на детерминация $R^2 = 0{,}852$, то се счита, че трендът описва около 85% от данните. Коефициентът b в трендовия модел има смисъл на среден абсолютен прираст. Коефициентът b е статистически значим. Видът на този нелинеен модел е:

$$\hat{y} = b_0 + b_1 \times t + b_2 \times t^2 \qquad (2)$$

Изчисляват се параметрите на модела. Специфицираният трендови модел има вида

$$\hat{y} = 1.625 - 0.346 \times t + 0.029 \times t^2$$

След като се изчислят параметрите на трендовия модел, се определят прогнозните стойности. Прогнозата се разработва на основата на допускането, че установената тенденция на развитие през периода 2007–2018 г. ще се запази и през прогнозния период. Предвижданото за печалбата след данъчно облагане на банките в България през 2019 и 2020 г. се реализира на основата на специфицирания нелинеен трендови модел

$$\hat{y}^*_{N+L} = 1.625 - 0.346 \times t_{N+L} + 0.029 \times t^2_{N+L},$$

където:

N е броят на подпериодите (годините) на историческия период, за който е моделирана тенденцията на развитие;

L е прогнозният подпериод (прогнозна година).

Изчислените прогнозни стойности се разглеждат като точкови оценки. Те

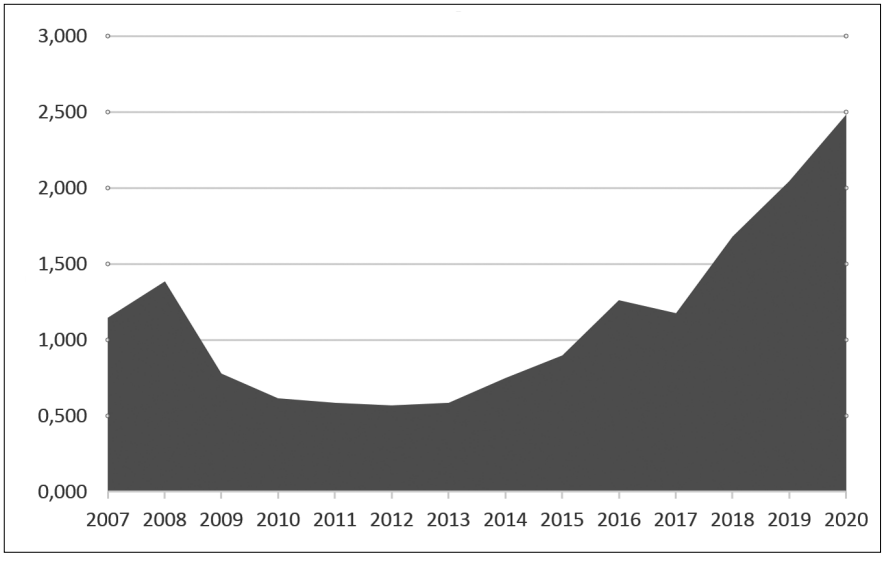
се реализират само при наличие на закономерно развитие или ще се наблюдават, ако развитието в изменението на печалбата след данъчно облагане на банките е резултат само на въздействието на трайно действащите причини, които не променят своята сила и посока на въздействие. Получени са следните прогнозни стойности за печалбата след данъчно облагане на банките в България през 2019 и 2020 г.:

– за 2019 г.: $y^*_{2019} = \hat{y}_{N+1} = \hat{y}_{13} = 2.045$ млрд. евро; $1.534 \leq y^*_{2019} \leq 2.556$.

– за 2020 г.: $y^*_{2020} = \hat{y}_{N+2} = \hat{y}_{14} = 2.485$ млрд. евро; $1.874 \leq y^*_{2020} \leq 3.095$.

Доверителните интервали са валидни при 95% доверителна вероятност. Прогнозните стойности за печалбата след данъчно облагане на банките в България през 2019 и 2020 г. са представени на фиг. 1.

Фиг. 1. Прогноза за печалбата след данъчно облагане на банките в България през 2019 и 2020 г. (млрд. лв.)



Източник: БНБ и собствени изчисления на автора.

От фигурата е видно, че печалбата след данъчно облагане на банките рязко намалява през 2009 г. под влияние на световната финансова и икономическа криза и дълговата криза в еврозоната. Понижението на показателя продължава до 2012 г. След това негативната тенденция се обръща и стойностите на печалбата след данъчно облагане на българската банкова система нарастват през всяка следваща година от разглеждания период с изключение на 2017 г. Резултатите от направената прогноза показват, че в бъдеще размерът на печалбата след данъчно облагане на банките в България ще се увеличава. Тези резултати отразяват възходящата фаза от икономическия цикъл, в която се намираме в момента. Увеличението на кредитирането, изчистването на портфейлите на

банките от лоши кредити и по-строгите изисквания по отношение на капитала на банките оказват положително влияние върху банковата дейност и съответно закономерно водят до по-високи нива на финансовия резултат от дейността.

Изводите, които могат да се направят от направената прогноза за изменението на печалбата след данъчно облагане на българската банкова система, са, че положителната тенденция на развитие на банките се очаква да се запази в краткосрочен период. Финансовият резултат на банките в България ще нараства.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Мишев, Г., В. Гоев (2010). Статистически анализ на времеви редове. София, Авангард Прима.

http://www.bnb.bg/

Yevhen Bublyk[1]

CHANGES IN UNCONVENTIONAL MONETARY POLICIES IN CORE COUNTRIES AND THE CONSEQUENCES FOR EMERGING MARKETS

1. Classical sources of neoliberal approach to free movement of capital

The theoretical justification for the process of financial liberalization was founded by the modern neoclassical school of economists (neoliberals), which prevailed on the eve of the active phase of globalization in the 1970s and 1980s in the world of advanced market economies. This approach was based on the theory of free movement of capital. However, for a long period of time it was not in accord with recognizing the rights of capital to move freely as other factors of production. Thus, D. Ricardo (Ricardo 2001), confirming the fundamental possibility of international migration of capital, pointed out the complexity of its movement between countries, despite high mobility within the national economy. From the viewpoint of rationalizing international trade, capital mobility has just a secondary importance. And till the middle of the nineteenth century, the dominant ideology of mercantilism did not give grounds for both free trade and the movement of capital. In the practice of the 1840s, free trade was seen as a weapon in trade wars with other countries. In other cases, it was unsupported (Evans 1983).

The theory of free movement of capital acquired a real rise later, in times of the neoclassical school of economics, on the background of the revitalization of the international capital flows (ICF) in the second half of the nineteenth century. The representatives of this school suggested that capital should be free and mobile. The main factor in the movement of capital, by analogy with the movement of capital between industries, was the difference in the rate of return (interest rates). However, the theorists of this period paid considerable attention to the factor of real production, which, in their opinion, actually determined the reason for the movement of capital. Thus, J. Mill (Mill 1909) noted that when the export activity is intensified with moderate or lagging imports, there is a channel of inflow of capital, which acts until the equalization of prices for goods or eliminates the differences in the rate of return of capital between countries.

[1] *Senior Scientific Fellow, PhD Yevhen Bublyk, Institute for Economy and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine: bubl13@gmail.com*

It is important to note this point because it emphasizes the primary role of export trade as a determining factor in the movement of the ICF. The opinion of the classical and neoclassical economists that the movement of capital is subject to the interests of international trade was a characteristic feature of their research until the second half of the twentieth century. In particular, E. Heckscher (Hecksher 1919) grounded the objective nature of the movement of all factors of production due to the differences in their prices between countries. However, he believed that the decisive role was played by the movement of goods. And the movement of labor and capital played subsidiary, minor role in the factors of economy development. In doing so, he identified capital as a limited mobile factor of production. Later, the neoclassicists left this condition out of consideration, giving capital the unconditional right of self-movement, which really happened in the era of financialization in the end of the twentieth century.

In the pre-globalization period of the twentieth century, as alternative to neoclassical points of views on the nature of the ICF, the works of John Keynes and his followers can be pointed out. They did not fundamentally contradict the views of the "old" neoclassical. Keynes (Keynes 1930) confirmed the mobility of factors of production and substantiated alternative international movement of factors during the international trade process. In other words, capital movements between countries can, under certain conditions, replace the movement of goods. According to him, the movement of capital was caused by unbalanced balance of payments.

Keynes's follower, R. Harrod, combined Keynes's theoretical calculations with economic growth theory and supplemented it with the notion that the lower the economic growth rate, the greater the tendency to export the excess of capital from the country (Mccombie 1998). Such a thesis leads to the conclusion that the movement of capital from developed economies to less developed ones will occur only if the latter show accelerated rate of growth and development. Also of interest are the works of another founder of the neo-Keynesian school, F. Mahlup (Machlup 1940). The conclusions from his works are interesting with the formulating of the investment nature of capital outflows; when these investments support the consumption of the products produced in the country of capital-owner.

It should be noted that the essential difference between the Keynesian approach and the modern neoclassical is that Keynes and his followers paid greater attention to the production process as an important condition for expanding international trade and the economic growth associated with it, and argued for the need for state influence on the nature of capital flows in case of balance of payments disproportions.

2. The heyday of financial openness theory and exogenous economic growth

However, the works of representatives of the alternative to neoclassical view on the problems of the international capital movement and its role in providing economic growth have not gained popularity. The cornerstone of the radical shift in views and the rapid rise of the theory of the utility of free movement of capital has become the modern neoclassical (neoliberal) model of economic growth. Its founder is considered to be R. Solow (Sollow 1957) who formulated the importance of technological progress as a necessary exogenous factor of economic growth. The flow of capital between countries

contributes to the exchange of technology and, as a consequence, the technological progress in the economy. At the same time, the impact of technological progress on the development of less developed economies is greater than that in developed countries, so they are developing at an accelerated rate; the level of development of leading and catching up economies is approaching. This has given rise to the assumption that restrictions on the movement of capital make difficulties for the catching-up countries. Conversely, financial openness is a prerequisite for supporting their economic growth. The particular relevance of R. Solow's work was gained with the deployment of globalization processes in the early 1970's. As a result, the symbiosis of the theoretical findings for marginal utility in international trade and factors of economic growth formed the modern neoclassical (neoliberal) approach to the nature of the ICF movement (Swann 1956; Levine 1998; Miller 1998).

A characteristic feature of the works of this period, on which it is very important to focus attention, is that the movement of capital is subject to the interests of international trade. In particular, E. Hecksher, justifying on the basis of marginalization the objective nature of the movement of all factors of production for differences in their prices between countries, nevertheless, believed that the decisive role played by the movement of goods, and the movement of labor and capital – supporting, secondary. In doing so, he identified capital as a limited mobile factor of production (Heckscher 1919). Later, the neoclassical trend left this fundamental condition out of the spotlight, giving capital the unconditional right of self-movement.

Thus, it can be fairly confidently stated that, despite the large amount of scientific research on the international capital movement and the importance of financial openness, the work of the neoclassical school has become most popular and was developed in the form of the neoliberal political economy consensus prevailing in the 1970s. With the exception of single attempts, the paradigm of the utility of financial openness to stimulate catching-up development during this period was not subject to considerable criticism.

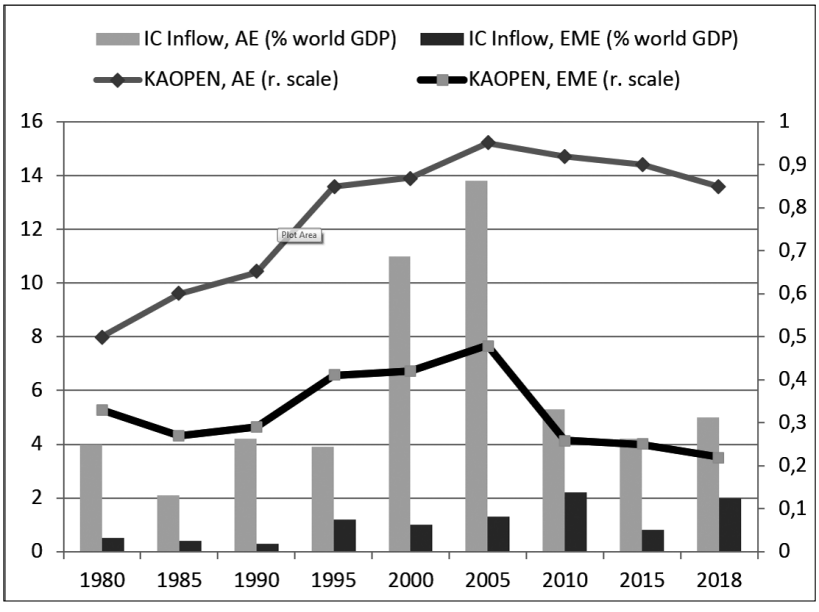
3. Recent research findings on the benefits and threats of financial openness

Relying on a neoliberal approach to interpreting the neoclassical theory of economic growth that has proven the utility of financial openness, the IMF, the World Bank, the European Commission and other international development institutions have insisted on the need to liberalize national policies, removing regulative measures on capital flows and move the world's economies toward financial openness. Countries with developing economies were considered to benefit the most from financial openness. This approach was particularly active during 1980-2000. Within this approach, the transition of Central and Eastern European (CEE) economies to market principles took place.

At the same time, with the exacerbation of the problem of ensuring economic stability after the Global Financial Crisis (GFC), for several years in the scientific and expert environment, as well as in the official rhetoric of international financial organizations and development institutes, the significant changes in the approach could be observed. It is changing towards the implementing ICF management instead of the financial liberalization.

The reasons for the changes in the approaches of international financial institutions can be roughly divided into two groups. The first group is that for the almost thirty years of the active period of financial liberalization in the world, no convincing evidence of the productive impact on stimulating economic growth of the EME countries has been put forward. On the contrary, numerous scientific studies have confirmed that even at high interest rates, capital is not localized in the markets of emerging countries, but prefers to flow between countries with developed markets, despite the low profitability (Fig. 1).

Fig. 1. Dynamics of "de jure" financial openness capital inflows to advanced and emerging economies



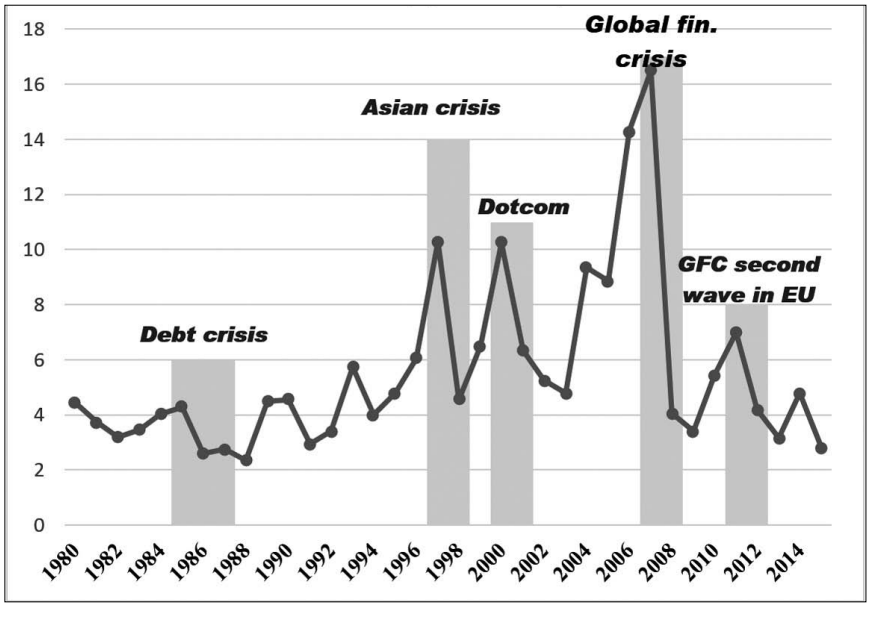
Source: The World Bank Open Data (https://data.worldbank.org)

At the same time, according to recent research, a major factor determining the movement of the ICF has been the acceleration of economic growth itself. The growth causes the inflow of foreign capital into a developing country. It is economic growth that creates the demand for financial services, and the financial system responds appropriately to the needs of the real sector. Today, there is a number of studies that support the conclusion that foreign capital inflows are observed in economies that are already on an active upturn. Those sectors of the economy, which are also competitive on international markets (including producing raw commodities), are actively attracting investment (Yomogidaa 2006). That helps us comprehend the results of R. Kardarelli and other research of factors on capital inflows, which has determined that 109 cases of sudden inflow of foreign capital during the 1987-2007 in 52 EME countries were driven by the acceleration of GDP growth in these countries (Cardarelli et. al. 2009). Therefore, FDI is concentrated within already profitable enterprises, financing the profitable industry sectors, not on the development of new ones. If they are financing real enterprises at all.

The second and more important reason that has influenced the change in institutional approach to financial liberalization, was after the GFC 2007, when it became clear that financial openness and uncontrolled capital flows have not only a limited influence on the economy but also a real threat to the country's economic stability.

In K. Reinhard and W. Reinhardt's paper, the analysis of the balance of payments of one hundred and eighty-one countries during 1960–2007 revealed that changes in factors such as stock prices, commodities, interest rates and economic growth have a systematic effect on cycles of the ICF movement towards developing countries. The decline in world interest rates provokes instances of sudden capital inflows, through portfolio investment channels and commodity prices alike (Reinhart 2008). In most cases, however, the sudden inflow of the ICF occurs with financially open countries. The course of such sudden inflows was extremely speculative in nature and lasted no more than two to four years. After that the same sudden outflow of capital was observed (Fig. 2).

Fig. 2. Visualization of the coincidences of cases of the financial crises and global ICF (% of global GDP)

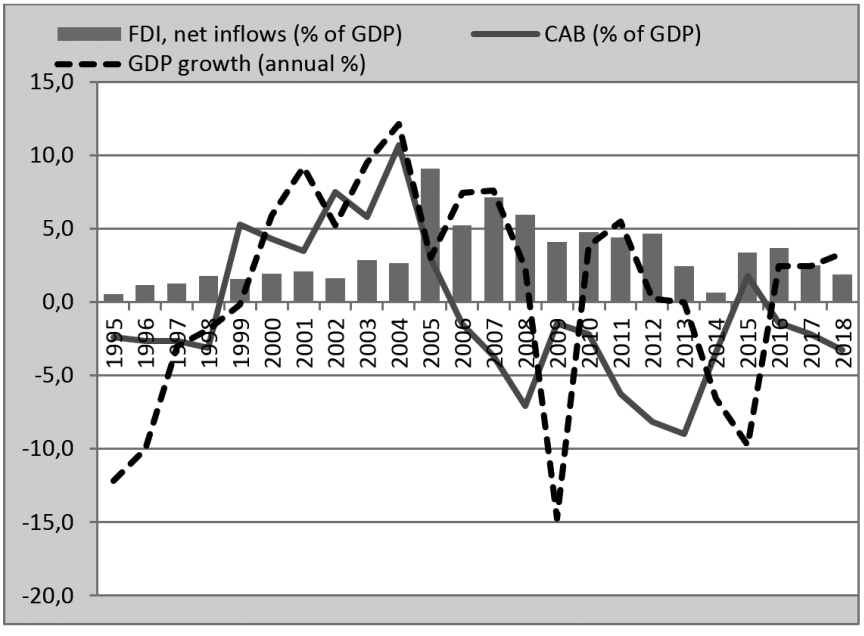


Source: The World Bank Open Data (https://data.worldbank.org)

The movement of the CEE transition countries to financial openness was initially characterized by trends determined by the processes of internal market liberalization and privatization. Subsequently, the process of European integration became a decisive factor in increasing openness for CEE countries. And in the early 2000s it was the implementation of the requirements of European legislation on the road to the EU that led to a rapid increase in financial openness of the CEE countries.

Despite the difference in levels of financial openness on *de-jure* indicators, ICF moved to the markets of the CEE countries almost parallel to 2006, when the boom volatile capital flows eve GFC swept these countries. This sudden increase in IFC volumes made the foundations for the systemic risk of financial instability and, at the same time, significantly affected the economic development of these countries. However, the impact was not quite as predicted by neoliberal theory. Instead of accelerating economic growth, diversifying and improving the efficiency of the financial sector, the inflow of foreign capital primarily financed credit booms and increasing the balance of payments deficit. This consequence can be seen in the example of Ukraine (Fig.3).

Fig. 3. FDI flows, trade balance and economic growth in Ukraine



Source: The World Bank Open Data (https://data.worldbank.org)

Figure 3 shows that the surge in FDI inflows in Ukraine has taken place at the stage of long-term accelerated economic growth. Under these circumstances, FDI flowing into the country was mainly channeled into the most profitable industries and agriculture and high-yield financial instruments concentrated in the banking sector. These implications of financial openness are fully consistent with M. Fratzscher and M. Bussiere's findings (Fratzscher and Bussiere 2004). In some countries, the impact of financial openness has led to an increase in the share of foreign capital in the domestic banking market. In turn, this increased the dependence of the financial system on a stable inflow of foreign capital and led to the negative contagion effects during GFC.

It should be noted that such a complementary picture of the BOP deficit, offset by the inflow of foreign investment, is quite natural since the revival of imports stimulates the flow of foreign capital. In the context of increased imports, the corporate

and public sectors increase external borrowing and foreign producers lend and invest in expanding the infrastructure of selling their products on the domestic market. In other words, it is not a financial openness and free ICF that affect the development of the real sector of the economy; the processes in the real sector determines the nature of the movement of capital.

4. Changing the institutional view on free movement of capital at the international level

It is precisely under the influence of the available evidence that capital flows negatively effects an economic stability that the IMF has adjusted its view on the utility of implementing an ICF management policy. For example, on February 18, 2010, a report prepared by the IMF Group of Economists, published that the Fund had substantially revised its position on the use of restrictions on capital inflows in emerging markets. The document concludes that control measures are sometimes "justified as one of the instruments of macroeconomic policy" in countries seeking to cope with the rapidly increasing capital inflows (Moghadam 2011). Since 2010, the IMF's recommendations have already expressed the expediency of imposing restrictions on the sudden speculative inflows of IFC. And since 2012, the IMF's official position has leaned on the expediency of introducing capital controls as a prerequisite for ensuring financial stability to prevent systemic risk accumulation and the impact of exogenous shocks (Blanchard et. al. 2012). Explaining this by saying that "sudden increases in capital inflows can have a destabilizing effect, primarily as a result of facilitating credit booms and financial instability" (IMF Survey 2016).

In some cases, even more radical appeal to countries to use all tools to prevent capital outflow, in terms of the inevitable trade wars and Western central banks' monetary policies tightening, could be heard. Thus, the IMF urges both advanced countries that are capital suppliers and EME countries to consider changing regulatory and fiscal policies to restrain short-term debt markets and encourage long-term investment in capital.

According to the new institutional approach, the IMF has determined that international capital flows may have some positive effects on the economy through the development of the country's financial sector, but there is no reason to believe that complete financial liberalization could be a proper goal for any country. Instead, financial liberalization should be well-planned, timely and consistent, with the belief that it has more benefits than risks.

Other International Financial Institutions formally support this position of the IMF. The World Bank, Regional Banks of Development stated that "the country can move towards financial openness only if it is able to overcome instances of ICF and exchange rate volatility and protect internal financial stability" (Making the Global Financial System Work for All, 2018). To this end, countries must first and foremost focus on developing sustainable inclusive domestic financial markets and consider financial openness as a longer-term goal.

EU official institutions are more conservative than the IMF in approaching the regulation of international capital flows. This is explained by the fact that free movement of capital is one of the four fundamental freedoms declared by this

integration association. The other three are free movement of people, services and goods. At the same time, free movement of capital within the EU implies a truly large-scale liberalization: the possibility of unimpeded payments and transfers across borders, the purchase of real estate, shares of companies and investment between countries. Thus, the condition of free movement of capital was foreseen at the initial stages of European unification in 1957, when the first Treaty establishing the European Economic Community in Rome took place.

The liberalization of capital movements in the EU has, therefore, come a long way and has been interrupted by the effects of the financial, political crises and, in the end, gained a significant progress. Therefore, the principle of free movement of capital in the EU should really be seen as one of the fundamental and unshakable pillars. At the same time, the objective necessity of measures to control the movement of international capital flows determines the possibility of using them in the EU. Although not formally endorsed by the EU Government, they are still allowed by European legislation to a certain extent.

In addition, the principle of free movement of capital does not object the control and monitoring the ICF by EU Member States, candidates or the European Commission. EU regulatory support does not deny the need for capital controls and recognizes the significant impact of free movement of capital on the economy of the Member States and the European Union as a whole, and the corresponding need to protect against crises related to the excessive liberalization of such freedom, and to prevent abuse of this freedom for the illicit enrichment or other crimes.

Quite a clear indication of the change in the approach to economic openness from categorical to rational has recently been demonstrated by a country initiating the trend of global economic openness. The harsh criticism and denunciation of the North American Free Trade Agreement, with its replacement by the USMCA on November 30, 2018, did not change the fundamental approach, but made significant adjustments to its boundaries, conventions and the needs to reconcile exogenous economic growth factors with endogenous.

Thus, at this stage there is a significant shift in the approaches to the introduction of financial openness of the economy. Previously, in an era of active globalization, the official policies of IFIs have insisted on its utility and pushed countries to full openness categorically. Then the current official findings and recommendations of the WB, IMF and other IFIs confirm that the negative effects of capital controls are more acceptable than negative effects of potential losses from volatile flows of international capital. While the EU's official position has not changed, the actual practice of financial regulation does not prohibit the implementation of ICF management policies and implementation of restrictions on investment for the interests of financial stability.

Therefore, the uncontrolled movement of the economy to financial openness before overcoming the gaps in the development of financial market institutions and instruments, and without the development of a robust system of indicators of the IFC negative impact, lays the foundations for financial instability and contradicts current institutional views.

Undeveloped institutional environment of the financial sector in EME countries causes transmission of uncontrolled capital flows into sources of financial instability. In such circumstances, the country's financial sector remains the main link between the ICF and national economy. That is why development of the country's economic

integration demands the rational regulatory of IFC through financial sector policies. The safe and productive movement of developing economies to financial openness requires the definition of the conceptual underpinnings of the process and the development of an integration policy.

5. Conclusions

The results of recent scientific studies have shown that absolute financial openness and uncontrolled ICF in small commodity economy has no productive stimulating effect on their development. Foreign capital, even in the form of FDI, has only limited positive influence on catching up economic growth. IFC is mainly concentrated on high-yield financial assets markets, commodity industry sector and riskless sovereign debt instruments. Thus it freezes the existing structure of the economy and generates systemic risk threats to financial instability by facilitating the growth of public debt, price bubbles in the commodities, financial assets and real estate markets.

In small commodity economy, characterized by weak development of the financial sector institutions, uncontrolled financial liberalization provides social and economic instability by negative process of real and financial sectors break. The negative impact of the ICF on the financial stability of small open economies and the lack of positive consequences have led to a transformation of the IFI's institutional approaches toward the necessarily use of IFC management policies including the capital flows control measures and imposing, in case of needs, restrictions on destructive forms of foreign capital.

Stopping the progress of financial liberalization in the world does not mean abandoning the idea of global financial integration. The current stage is only a change of form from an extensive toward an intensive one in order to eliminate the deformations, detected in the process of uncontrolled liberalization, and bring it to a better level within the rational approach.

R E F E R E N C E

Blanchard, O., Hagan, S., Towari, S., Vinals, J. (2012). "The liberalization and management of capital flows: an institutional view". IMF, https://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/111412.pdf

Brems, H. (1986). "Bertil Ohlin's Contributions to Economic Theory", BEBR Faculty Working Paper # 1305.

Cardarelli R., Elekdag S., Kose M. (2009). "Capital inflows: macroeconomic implications and policy responses". IMF WP/09/40, https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/wp0940.pdf

Eichengreen, B . (2018). "Ragnar Nurkse and the International Financial Architecture", Baltic Journal of Economics, Riga, T.18, Iss. 2, pp. 118-128.

Evans, E. (1983). "The Forging of the Modern State: Early Industrial Britain", 1783-1870. London: Longman.

Fratzscher, M., Bussiere, M. (2004). "Financial openness and growth: short-run gain, long-run pain?", https://www.ecb.europa.eu/scpwps/ecbwp348

Heckscher, E., (1919). "The effect of foreign trade on the distribution of income", Ekonomiks Tidskrift 21, p. 497-512.

IMF Survey: "Evolution Not Revolution: Rethinking Policy at the IMF", IMF 2016, www.imf.org/en/News/Articles/2015/09/28/04/53/sopol060216a

Keynes, J. (1930). "A Treatise on money", London, Vol. I.

Levine, R. and Zervos, S. (1998). "Stock Markets, Banks, and Economic Growth", The American Economic Review, vol. 88, pp. 537-558.

"Making the Global Financial System Work for All", G20 eminent persons report on Global Financial Governance, October 2018, https://www.globalfinancialgovernance.org/assets/pdf/G20EPG-Full%20Report. Pdf

Machlup, F. (1940). "The stock market, credit and capital formation", London, Edinburg, Glasgow: William Hodge and comp. lim.

MccombieJ.(1998). "Harrod, economic growth and international trade", Economic dynamics, trade and growth, pp. 212-251, https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-26931-0_8

Mill, J. (1909). "Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy", ed. William James Ashley (London: Longmans, Green and Co., 1909, 7th ed.).

Miller, M. (1998). "Financial markets and economic growth", Journal of Applied Corporate Finance, Vol.11. pp.8-15.

Moghadam, R. (2011). "Recent Experiences in Managing Capital Inflows. Cross-Cutting Themes and Possible Policy Framework", IMF, http://www.imf.org/external/np /pp/eng/2011/021411a.pdf

Ricardo, D. (2001). "On the Principles of Political Economy and Taxation", Batoche books, Kitchener.

Reinhart, S., Reinhart, V. (2008). "From capital flow bonanza to financial crash", VOX CEPR Policy Portal, https://voxeu.org/article/capital-inflow-bonanza-financial-crash-danger-ahead-emerging-markets

Solow, R. (1957). "Technical change and the aggregate production function", Review of Economics and Statistics, Vol. 39, № 3, pp. 312-320.

Swan, T. (1956). "Economic growth and capital accumulation", the Economic Record, 32:334–361.

Yomogidaa, M. (2006). "International Capital Movements: Who Gains and Who Loses?", Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics, № 13, pp.123-134.

Svitlana Brus[1]

THE CHANGING INVESTMENT LANDSCAPE: TRENDS FOR UKRAINIAN PENSION FUNDS

Introduction

The system of pension payments in Ukraine is carried out by means of general contributions to the state pension fund and payments through the joint system. Non-state pension funds are poorly represented, and their market share is negligible. The state authorities have been trying for more than 15 years to introduce massively the second and third levels of the pension system.

The mechanisms for the accumulation of pensions on individual accounts and their payments have been legislatively developed since 2003. The Law on Non-State Pension Provision defines the pension system in Ukraine as a three-level one. The first level is joint and several, the second is mandatory accumulation, the third level is non-state pension provision. The second and third levels must have personal accounts, where contributions from participants are received. Participation in non-state pension provision is voluntary. Only the first level of the pension system is fully operational. The second level should be created soon. The third level functions partially.

The first level of pension provision was transformed from the pension system which Ukraine inherited from the time of the USSR. Pension payments are provided through the State Pension Fund of Ukraine. Its budget in 2018 was $14.3 billion. At the same time, losses of the fund worth more than 6 billion dollars were covered from the state budget (State Pension Fund of Ukraine 2018).

Discussions on the implementation of the second level have been ongoing for many years. The key prerequisites for implementation are based on four factors: demographic, political, economic, financial (investment) (Taran 2013).

One of the main tools of the funded pension system (third level) is non-state pension funds (NSPF). NSPF is regulated by the Ukranian Law on Non-State Pension Provision. NSPF in Ukraine are divided into open, corporate, and professional. Contributions to the open fund can be made by both citizens and employers, participants are individuals. Corporate foundations may be established by employers for their employees. Employees of such enterprises may make additional contributions. The founders of professional funds are industry enterprises; their participants can be both entrepreneurs and industry employees (under the Law on Non-State Pension Provision, 2003).

---

[1] *PhD Svitlana Brus, Department for monetary relations, Institute for Economics and Forecasting, National Academy of Sciences of Ukraine: brus_svitlana@ukr.net*

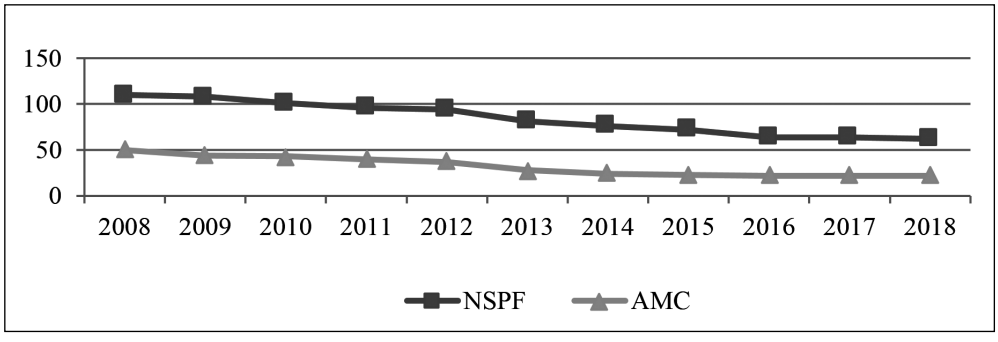
Non-state pension funds are not independent organizations. They have managers and administrators. These may be asset management companies (AMC) or retirement administrators. Custodian banks also carry out activities for accounting, maintenance and storage of fund assets. These are all licensed activities.

In addition to non-governmental pension funds, insurance companies in the form of life-long pension insurance can provide an opportunity to save up for old age; banks are offering deposit pension programs.

Non-state pension funds in Ukraine: indicators of business activity

In Ukraine, sixty-two non-state pension funds functioned in 2018. Every year, the number of private pension funds and asset management companies decreases. The number of working institutions decreased almost twice over the period 2008-2018 (Figure 1).

Fig. 1. Number of NSPF and AMC for the period 2008-2018 (unit)



The performance of NSPFs in Ukraine for 2008-2018 has a volatile dynamic. The highest growth of indicators was observed in 2008 (NCRFS, 2008-2018). It was the best year for pension reform and second tier implementation. In subsequent years, growth rates declined, although they had a positive trend (Figure 2).

The failures for the NSPF were 2014-2015, when there was a financial and banking crisis in Ukraine. In 2015, assets of Non-State Pension Funds fell by almost 20%. In subsequent years, growth recovered, but in small volumes; it never reached the 2008 figures.

The trend of growth of pension contributions of companies and citizens in general corresponds to the overall growth. The highest growth rates were in 2009: by 29.8% for companies and by 22.3% for citizens. In 2015, growth rates were the lowest: 4% for companies and 12.5 for citizens. In recent years, the trend has leveled off and has been growing (Figure 3).

The percentage distribution of contributions to non-state pension funds by investor category has remained unchanged in recent years. An increase in the share of individuals in non-state pension funds is influenced by employers who encourage employees to co-finance retirement programs (Zubik 2017).

Fig. 2. Key performance indicators of NSPF (percent)

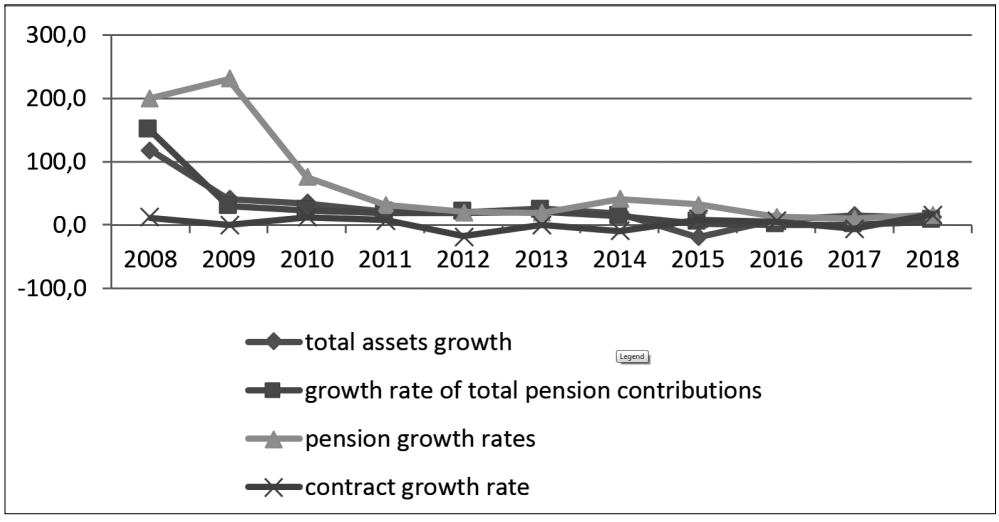
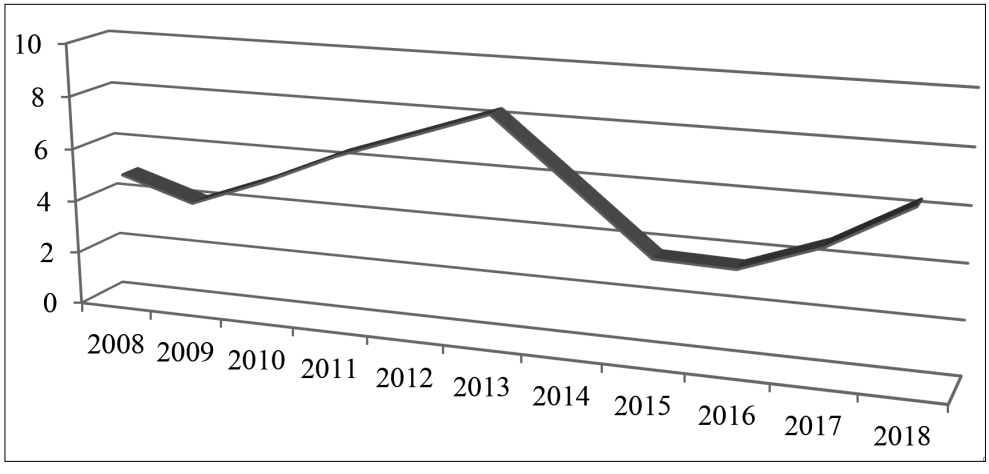


Fig. 3. Contribution of citizen to NSPF (billion US dollars)

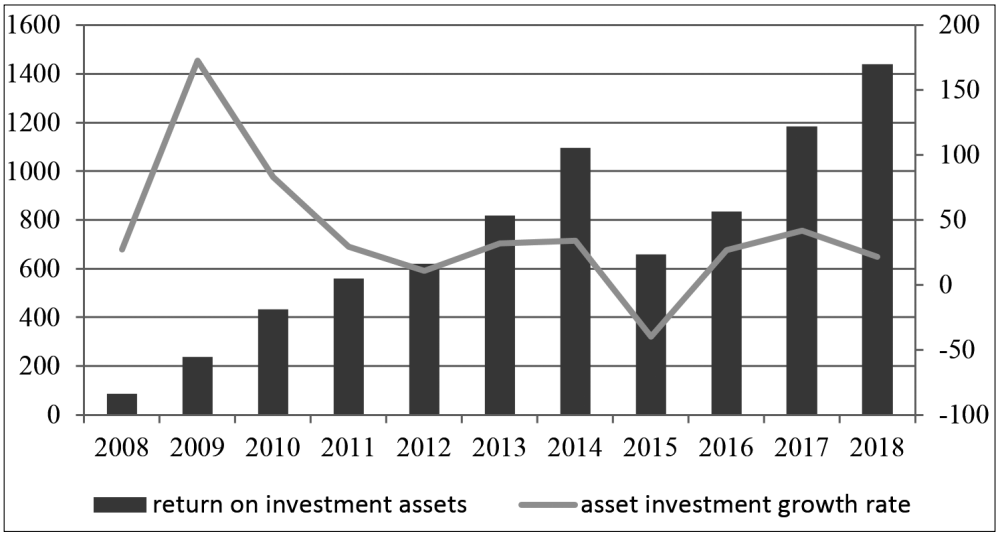


Investment assets of non-state pension funds of Ukraine

Non-state pension funds are characterized by a policy of forming an investment portfolio through instruments of the lowest risk level. Moreover, the lower the risk level, the lower the profitability of this instrument. This affects investment income and protection against investment risks, which are very high in Ukraine. Large volumes of assets accumulated in pension funds make it possible to diversify and increase investment income. Traditionally, pension funds in Ukraine invest in bank deposits and bonds. In different years, various assets prevailed in the investment portfolio of private pension funds (Brus 2018).

Profit from investing in NSPF assets showed growth, except for 2015. In 2017-2018, the maximum profit was about 1.1 and 1.5 billion UAH respectively. The growth rate was also high, about 42% in 2017 and 22% in 2018 (Figure 4).

Fig. 4. NSPF profit from asset investment (billion UAH, percent)



A lot of investments in equity pension funds in foreign countries are not minor trends. For example, in 2016, 82.8% of Poland's investments were stored, 37.1 and 31.2 times more in Finland and the United States, while Norway and Norway had three times more than 14% (OECD 2017).

An analysis of the investment portfolio of non-state pension funds in Ukraine showed that they are weakly funded by the corporate sector and do not provide them with long investments. Priorities for investing funds for pension funds in 2017 were deposits with banks (43.9%) and government securities (40.8%). Fixed-income assets (excluding government) and equities account for 8.2% and 0.5% respectively (Zimovets 2019).

Conclusion

Ukranian pension funds operate with small assets; they don't have any significant pressure on the stock market in Ukraine and on investment domestic policy. Employers and the working population are in no hurry to invest money in pension savings.

The reasons for that is the low quality of stock instruments, primarily with fixed incomes, the low level of legal guarantees to participants in non-state pension funds, and large tax contributions to the joint pension system. The instability of the financial and banking system has reduced the trust of citizens of Ukraine in financial institutions.

It should be noted that in Ukraine there are no instruments to guarantee an adequate profit at a high level of reliability. There are no high quality corporate securities on the market and the level of deposit yield does not cover the inflation rate.

The experience of other countries shows that regulators are gradually moving away from rigid dictates about institutional investors' ability to invest in different assets, mitigating regulatory constraints.

R E F E R E N C E

Information on the state and development of non-state pension provision in Ukraine for 2008-2018. The National Commission, which regulates financial services (NCRFS) official site Retrieved from https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-nederzhavnoho-pensiinoho-zabezpechennia-Ukrainy.html [in Ukraine].

Lidiia Taran, "Solidarity pension system: about the real factors of inefficiency". Mirror of the Week. Ukraine. 2013. 27 May. № 1145. [in Ukraine].

"Pension Markets in Focus 2017" (OECD) Retrieved from http://www.oecd.org/pensions/private-pensions/Pension-Markets-in-Focus-2017.pdf.

Sergii Zubik S. "Non-state pension provision development in Ukraine. Ekonomika i prognovanna. Economy and Forecasting, 3, 2017. pp. 31-50. [in Ukraine].

State Pension Fund of Ukraine, retrieved [online] from: https://www.pfu.gov.ua/367997-oglyad-osnovnyh-pidsumkiv-roboty-pensijnogo-fondu-ukrayiny-za-2018-rik/ [in Ukraine].

Svitlana Brus, "Unavailable pension funds as an institute investor: tendencies and problems of development". Economy and forecasting. 2018. N 2 [in Ukraine].

The Law of Ukraine, 0157-IV, Juli 9, 2003, Non-State Pension Provision. Retrieved online from http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1057-15> [in Ukraine]

V. Zimovets, A. Danilenko, O. Tereshchenko and others, "Development finance of corporate enterprises of the economy of Ukraine: science of improvement". National Academy of Sciences of Ukraine, Kyiv, 2019 [in Ukraine].

Sorin-Nicolae Curcă[1]

THE GLOBAL FINANCIAL SYSTEM IN THE CONTEXT OF DIGITAL TECHNOLOGIES DEVELOPMENT[2]

1. Introduction

The link between technology and finance is an old one. An incursion into history shows that the evolution of finance has always been accompanied by innovation/ technology, in its various forms. In the current acceptance of the term, the relationship between this two domains is rather related to the communication means development and the onset of globalization. From this perspective, the evolution of the link between finance and technology can be understood in relation to three periods (Arner 2016; Hernandez de Cos 2019):

- **1866–1967:** *Period characterized by the use of analog technologies*. A significant impact during this period had the development of the communication means and especially of the telegraph. The launch of the first transatlantic telegraph cable in 1866 can be considered the starting point and an example in this regard. After World War II, especially in the field of finance, handheld calculator (1967) began to be used, credit cards were introduced: (*Diner's Club* – 1950, *BankAmericard* (the ancestor of the current VISA) – 1958, *MasterCharge* (the current *MasterCard*) – 1966), the telex networks (see *Western Union*, in the field of payments) and the fax *Long Distance Xerography* system, developed by *Xerox* in 1964 – (*LDX*) were developed and, last but not least, the *Automated Teller Machine* (1967) – (*ATMs*) were introduced.
- **1967–2008:** *The transition period from analogue to digital*. Marked by the introduction of ATM in 1967 and subsequently by the use of computers, it has undergone significant evolutions in the direction of digitalization/connection of systems in various fields such as payments *Inter Bank Computer Bureau* (1968) – (*IBCB*) in the UK, *Clearing House Interbank Payments System (1970)* – (*CHIPS*) in the USA, *SWIFT* (1973) – the first payment system connecting the national systems), stock exchange (the establishment of *NASDAQ* (1970), the

[1] *Scientific Researcher Sorin-Nicolae Curcă, Institute for World Economy, Romanian Academy: sorin_curca@yahoo.com*

[2] This paper is based on the results of the study *Sistemul financiar global în contextul schimbării de paradigmă*, coordinated by Dr. Dijmărescu E. (2018), Institute for World Economy, Romanian Academy. The study was published as: Dijmarescu, E., Fugaru, A., Curcă, S.N., Dobre, R.I., Rădulescu, A. (2019). *Sistemul financiar internațional* – în derivă?, Centrul de Informare și Documentare Economică, Bucharest.

first electronic stock exchange) etc. Now, internal processes have been digitized in most traditional financial institutions. In the field of investments this was the period in which the automatic trading models, based on algorithms, and the predictive models (AI) were developed, in banking – online banking (1995) was introduced etc.

- **2008–present:** *The period characterized by the emergence of a „new wave" of digital technologies*, including: ***blockchain*** (technology underlying the functioning of Bitcoin cryptocurrencies), ***artificial intelligence (AI)***, ***Big Data***, ***Internet of things (IoT)***, ***Cloud Computing***, ***biometric technologies***, ***Augmented/Virtual Reality***[3] etc. A feature of this period is the emergence of *Fintech* companies, new providers of financial services, alternative to those offered by traditional institutions.

2. The Fintech sector

2.1. The concept of Fintech

The term *"Fintech"* was first used in 1993 by *Citicorp* in the context of launching the *Financial Services Technology Consortium* project. However, the concept of *Fintech* (Fintech – FINancial TECHnologies) has begun to be used more especially since 2014, with the emergence of the "new wave" of digital technologies (Arner 2015). In a practical sense, this designates those technologies that underlie the provision of financial services. In the context of the above, a *Fintech company* is a provider of such technology-based financial services. These are, generally, startups established for such activities (such as Zopa, Monzo etc.) and are distinct from the socalled "TechFin" companies that provide financial services besides their main business object (such as AliPay, Apple Pay, Google Pay etc.).

2.2. Fintech sector development

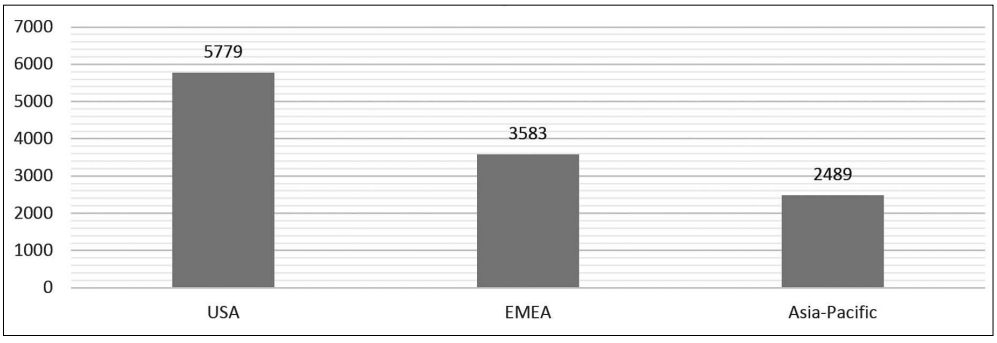
The evolution of the Fintech sector was a fast one during the post-crisis period. Worldwide, in 2019 there were over 11,800 such companies. Most of them (5,779 companies) were in the USA and EMEA (Europe, the Middle East and Africa) countries (3,583 companies). Although massive investments in technology have been made in recent years (especially in China), there are only 2,889 Fintech companies in Asia-Pacific.

The number of Fintech companies has increased mainly in the context of the investments that have been made in this sector. If in 2011, the volume of investments in the Fintech sector worldwide was $2.5 billion, in 2014 it increased to $14.4 billion, in 2015 to $27.4 billion, and in 2019 to $55.3 billion. In the whole volume of investments recorded in 2019, over 46% ($25.5 billion) represented investments by China (Accenture 2019).

---

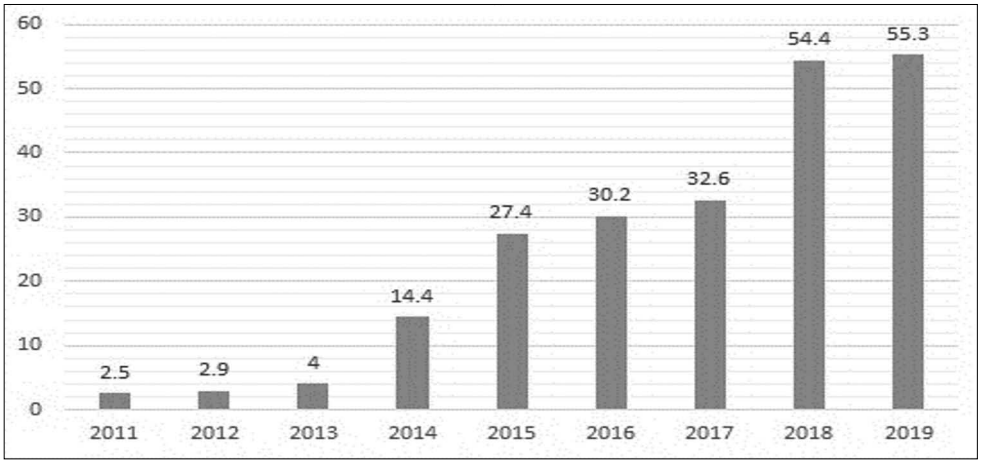
[3] See OECD (2018), *Financial Marjets, Insurance and Pensions. Digitalisation and Finance*, disponibil la adresa: https://www.oecd.org/finance/private-pensions/Financial-markets-insurance-pensions-digitalisation-and-finance.pdf; A broad description of these technologies I made in: Dijmărescu, E., Fugaru, A., Curcă, S.N., Dobre, R.I., Rădulescu, A., (2019), Sistemul financiar internațional – în derivă? Centrul de Informare și Documentare Economică, Bucharest.

Fig. 1. Number of Fintech companies worldwide, 2019



Source: author, based on Statista (2019)

Fig. 2. The volume of investments in the Fintech sector worldwide, 2011–2019

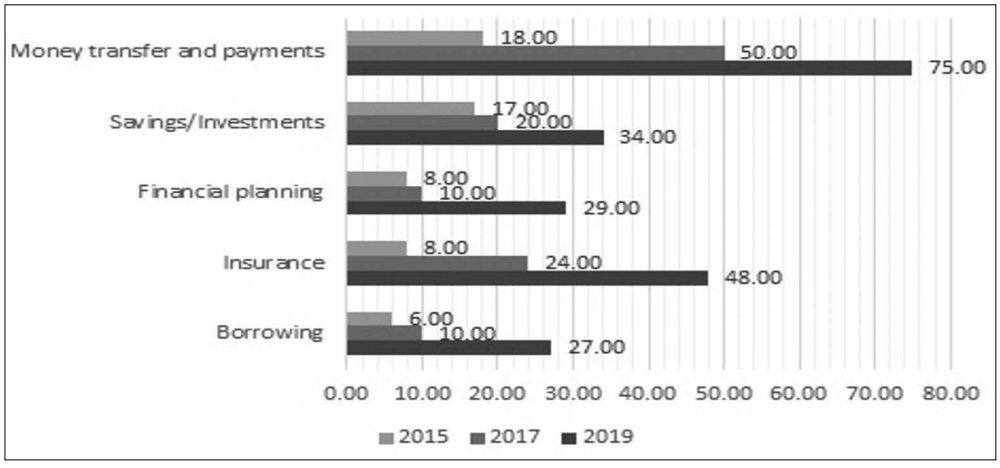


Source: author, based on Statista (2019)

Beyond the investments, the rapid expansion of the Fintech sector was sustained by a number of factors including: loss of consumer confidence in traditional financial institutions, in the context of economic crisis, „frictions" between customers and the traditional financial sector, strengthening regulatory frameworks (which created constraints for incumbents) (Cortina et al. 2018). In addition, the Fintech sector (especially in the US) was supported by an influx of specialized workforce coming from traditional financial institutions as a result of increasing unemployment within them and/or reducing wages (Arner 2016).

All these were doubled by an increase in the population's trust in the use of digital means. As Figure 3 shows, the adoption rate of services offered by Fintech companies among consumers has increased substantially in 2019 compared to the previous periods (2015 and 2017) in most of the financial system sub-sectors. Increased consumer confidence has been registered mainly regarding the use of money transfer/payments solutions; in 2019 over 75% of consumers (compared to

Fig. 3. Consumer Fintech adoption rate evolution, globally, in 2015, 2017 and 2019



Source: author, based on Statista (2019)

50% in 2017 and 18% in 2015) used such services. Other significant developments were recorded in the insurance field, where there was registered an adoption rate of 48% in 2019 (compared to 24% in 2017 and 8% in 2015), savings/investments with 34% in 2019 (compared to 20 % in 2017 and 17% in 2015), and financial planning with 29% in 2019 (10% in 2017 and 8% in 2015). In the lending field, only 27% of consumers used solutions offered by Fintech companies, in 2019.

This trend of increasing consumer confidence in the use of technology-based financial means has been more pronounced in countries that have developed a solid digital infrastructure over time and where there has been increased confidence in institutions in general. A relevant example is Sweden where, in the context of an increased number of credit cards and smartphones solutions users (Swish, for example), more than half of the banks had renounced using cash in favor of digital means, according to data from 2018 (IMFa 2018). There are also trends in implementing other innovative solutions in the field of payments in Sweden, namely the use of microchips implanted under the skin (based on *Near Field Communication – NFC* technology). In 2018, there were already over 6,000 such users (SCMP, 2018).

Although its market share is relatively low (1% of the global financial market, the equivalent of $187 billion in 2019) (Statista 2019) and it is recently developed, the Fintech sector is important because of the potential it has in transforming the financial system.

2.3. A taxonomy of the Fintech sector

Fintech companies have developed solutions for a wide range of products and services in the financial field, from payments and loans, to insurance, investments etc. In relation to these, a number of specific branches have emerged, such as: *digital payments (PayTech)*, *banking (BankTech)*, *insurance (InsuranceTech)*, *wealth management (WealthTech)*, *regulatory implementation (RegTech)*.

In the field of payments, the most common solutions are those based on the use of mobile phones (with SIM card), payment systems based on *NFC* technologies (Apple Pay, Samsung Pay, WeChat Pay etc.), digital wallets, those using the Internet (the *1–click payment* system) (Scardovi 2016) etc. The main trend is that of dematerialization of payments/transactions.

A good example in this regard is the M-PESA system, a solution that uses the phone SIM card to deposit the amounts of money (similar to the bank account) that can be transferred to other people. Launched in 2007 in Kenya by the Safaricom (a subsidiary of Vodafone), it had over 25.5 million users in 2018 (Statista 2019). It allows cash deposits/withdrawals, transfer to other users, payments of goods and services etc. In addition, M-PESA has developed a series of partnerships with incumbents that allow users to have access to interest–bearing accounts, loans, insurance from their mobile phone.

Similarly, digital wallets work using *NFC* technology for data transfer regarding transactions. The *1–click payment* systems are mainly used to pay for the goods and services purchased from the Internet.

In the field of lending, *P2P (peer-to-peer)* platforms are mainly used. They directly connect the investors with the credit applicants. Such platforms, operating worldwide, are Zopa (founded in 2005, in the UK), LendingClub (2006, USA) etc. P2P lending platforms come with a number of advantages that derive from the fact that they do not involve spending on physical infrastructure (this means lower costs for customers), reduce informational asymmetries, offer flexibility in taking risk (investors can choose what borrowers to finance, depending on their risk profile), offers the possibility to integrate additional functions, loans are approved much faster etc. In addition, using technologies such as Big Data and Artificial Intelligence (AI), they allow the inclusion of non-traditional variables in the risk profile analysis of customers, such as their activity on social networks. A particular feature of this new business model is that the benefits are no longer results from the margin, applied to interest rates, as in the case of traditional financial institutions, but from commissions received from the creditor and/or debtor (Scardovi 2016).

A particular type of these platforms are those for crowdfunding (OECD 2018). Also, such platforms are used in the field of insurance (Big Data and AI technologies are used in the calculation of insurance premiums; biometric technologies can provide data on age, status health, insured behavior etc.), investments (investors have the possibility to choose predefined portfolios, to operate automatic transactions based on the use of algorithms etc.) (OECD 2018).

3. The impact of the Fintech sector on the financial system

The emergence of the Fintech sector has transformed many aspects of the financial system. These transformations were manifested mainly regarding the relationship of the financial services providers with the consumer, the efficiency of the organizations internal processes, the configuration of the financial system etc.

As mentioned earlier, the development of Fintech companies has changed first the perspective on how financial services can be provided. The new business models have brought another way of approaching the relationship with the customer, offering

new functionalities and benefits (such as comfort, transparency and speed in providing financial services), which have generated new standards and preferences. In addition, by replacing the traditional model with mobile phone applications, digital platforms etc., the consumer benefits from time savings (the client no longer has to move to the financial institution's branch) and lower costs (the expenses with the personnel, with the physical infrastructure are eliminated).

From the functionalities perspective, the new technology-based solutions may include additional tools that can provide greater flexibility in the services provision and an increased capacity to offer personalized services, depending on risk appetite of the customer, lifestyle etc. There are also Fintech companies that use alternative data sources in risk analyzes (such as Nova Credit), which facilitates access to financial products and services (contributing to increasing the degree of financial inclusion) to some categories of clients without financial history, „non-bankable" or „non-banked". Last but not least, using predictive models can better identify customer needs and provide financial services better adapted to them.

From another perspective, the development of Fintech companies has produced changes regarding the structure of the financial system. Although, as we have shown, it does not have a significant share in financial market, their emergence meant a diversification of service providers.

Regarding this aspect, taking into account their specificities, the existence of Fintech companies causes that the emphasis is no longer placed on the physical infrastructure and capital in terms of providing financial services but on the data access and the processing capacity (Barbagallo 2018). A particular aspect to be mentioned here is the fact that thus are encouraged small companies, with low capital, companies using digital means and the internet, which have the opportunity to develop their business beyond their regional/national borders.

4. Challenges regarding the use of technology in the global financial system

Apart from their benefits, the achievements presented above have come with numerous challenges for the financial system. The most important ones concern: (1) how traditional financial institutions will adapt to the "new wave" of technologies; (2) how this new technologies will be assimilated by these institutions; (3) how the Fintech sector/the use of digital technologies in the financial system should be regulated (Dijmărescu et al. 2019).

At present there are a number of barriers that block the increasing of the degree of digital technologies adoption for the traditional financial institutions. These mainly refer to the physical infrastructure and complex personnel schemes. A transition from traditional business models to technology-based solutions (even if they seem to be more efficient) would mean renouncing them, which would entail high costs, dismissing personnel etc.

The gap between traditional financial institutions and the benefits of using technology tends to become narrower with the investments made in implementing digital solutions and through the collaborative relationships developed between banks, insurance companies etc. and Fintech companies (Capgemini 2018).

Regarding the regulation of the Fintech sector, this is a need that derives from the risks that the use of technology generates (we also consider the cryptocurrencies). In most cases, Fintech companies are not regulated, which can affect consumer safety, cyber security etc. These technologies can be used in money laundering and terrorist financing activities and, in a broader sense, can affect the stability of the entire financial system.

Among the potential risks of the use of technology in the financial sector, we can mention the following: illicit activities (Bitcoin cryptocurrency was used for drug trafficking, for example), scams (there have been several cases with *Initial Coin Offer – ICO* scams), data misuse etc. In the context of the above, the main challenge for the regulatory authorities is the following: *how to reduce these risks without diminishing the appetite of Fintech companies for innovation* (IMF 2018a).

In this regard, a number of initiatives have been expressed at international level. These include those of the Office of the Comptroller of the Currency (OCC) in the US, regarding the introduction of special licenses for Fintech companies, with less restrictive conditions to comply than those applied to incumbents, the initiatives of the Financial Stability Board (FSB), Basel Committee on Banking Supervision (BCBS), International Organization of Securities Commissions (IOSCO) on understanding in how these technologies work and how they can be regulated etc. Their impact was not significant.

In March 2018, however, the IMF launched the so-called *Fintech Bali Agenda*, which seems to be a step forward in defining a model for regulating the Fintech sector (IMF 2018b). It provided a number of general principles, including:

- Monitoring developments closely to deepen understanding of evolving financial systems to support the formulation of policies that foster the benefits of fintech and mitigate potential risks;
- Adapting regulatory framework and supervisory practices for orderly development and stability of the financial system and facilitating the safe entry of new products, activities and intermediaries; sustaining trust and confidence and responding to risks;
- Safeguarding the integrity of financial systems by identifying, understanding, assessing, and mitigating the risks of criminal misuse of fintech, and by using technologies that strengthen compliance with anti-money laundering and combating the financing of terrorism (AML/CFT) measures;
- Ensuring the Stability of Domestic Monetary and Financial Systems by considering the implications of fintech innovations to central banking services and market structure, while: safeguarding financial stability; expanding, if needed, safety nets; and ensuring effective monetary policy transmission.

Several states (most in Africa and Asia) have already implemented these recommendations in their national regulatory frameworks.

REFERENCE

Accenture (2019). *Global Fintech Investments Surged in 2018 with Investments in China Taking the Lead, Accenture Analysis Finds; UK Gains Sharply Despite Brexit Doubts*, Available at: https://newsroom.accenture.com/news/global--fintech-–investments-–

surged–in–2018–with–investments–in–china–taking–the–lead–accenture–analysis–finds–uk–gains–sharply–despite–brexit–doubts.htm

Arner, D., Barberis J., Buckley, R. (2015). *The Evolution of Fintech: A New Post–Crisis Paradigm?*, University of Hong Kong, faculty of Law, Research Paper No. 2015/047, Available at: https://www.researchgate.net/profile/Ross–Buckley/publication/313365410–The–Evolution–of–Fintech–A–New–Post–Crisis–Paradigm/links/5bb6d9ad4585159 e8d868adf/ The–Evolution–of–Fintech–A–New–Post–Crisis–Paradigm.pdf

Barbagallo, C. (2018). *Fintech and the future of financial services*, Speech at Università Cattolica del Sacro Cuore, International Summer School Banking & Capital Markets Law, Milan, 23 July, Available at: https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi–vari/int–var–2018/barbagallo–20180723.pdf

Capgemini (2018). *World Fintech Report 2018*, Available at: https://www.capgemini.com/wp–content/uploads/2018/02/world–fintech–report–wftr–2018.pdf

Cortina, J., J., Schmukler, S., L. (2018). *The Fintech Revolution: A threat to Global Banking?* Research & Policy Briefs, From the World bank Chile Center and Malaysia Hub, No. 14, April, Available at: http://documents.worldbank. org/curated/en/516561523035869085/pdf/125038–REVISED–A–Threat–to–Global–Banking–6–April–2018.pdf

Dijmarescu, E., Fugaru, A., Curcă, S.N., Dobre, R.I., Rădulescu, A., (2019). *Sistemul financiar internațional* – în derivă?, Centrul de Informare și Documentare Economică, Bucharest.

Hernandez de Cos, P. (2019). *Financial technology: 150–year revolution*, Keynote speech at the 22nd Euro Finance Week, 19 November, Frankfurt, Available at: https://www.researchgate.net/profile/Ross–Buckley/publication/ 313364787–150–Years–of–FinTech–An–Evolutionary–Analysis/links/5897eace4585158bf6f59e3d/150–Years–of–FinTech–An–Evolutionary–Analysis.pdf

International Monetary Fund (IMF) (2018a). *Money Transformed. The future of currency in a digital world*, F&D (Finance&Development), Volume 55, Number 2, June 2018, Available at: https://www.imf.org/external/ pubs/ft/fandd/2018/06/pdf/fd0618.pdf

International Monetary Fund (IMF) (2018b). *Fintech Bali Agenda*, Available at: https://www.imf.org/en/Publications/Policy–Papers/Issues/2018/10/11/pp101118–bali–fintech–agenda

OECD (2018). *Financial Marjets, Insurance and Pensions. Digitalisation and Finance*, Available at: https://www.oecd.org/finance/private–pensions/Financial–markets–insurance–pensions–digitalisation–and–finance.pdf

Scardovi C. (2016). *Fin Tech Innovation and the Disruption of the Global Financial System*, in *Restructuring and Innovation in Banking*, SpringerBriefs in Finance. Springer, Cham, Available at: http://www.springer.com/978–3–319–40203–1

South China Morning Post (SCMP) (2018). *Thousands of people in Sweden get microchip implants for a new way of life*, Available at: https://www.scmp.com/news/world/europe/article/2145896/thousands–people–sweden–get–microchip–implants–new–way–life

Statista – database, Available at: https://www.statista.com/

George-Cornel Dumitrescu[1]

THE DIGITAL ECONOMY AND SOCIETY INDEX IN ROMANIA AND BULGARIA – A COMPARATIVE ANALYSIS

1. The Digital Economy and Society Index (DESI)

According to a report elaborated by the World Economic Forum (2018), digital technologies transform every sector of the economy, creating new growth poles and increasing the standard of living for the population. By 2020, 60% of the world`s gross domestic product will be produced by the digitalised economy.

The European Union believes that digitalisation is and will be an essential source of economic growth and jobs creation. Digitalisation enables higher productivity, which leads to lower prices, higher real incomes and higher standards of living. Nowadays, 37% of the European labour force does not have the necessary digital skills.

DESI overall index is calculated as the weighted average of five primary dimensions: 1) Connectivity (25%); 2) Human Capital (25%); 3) Use of Internet Services (15%); 4 Integration of Digital Technology (20%); 5 Digital Public Services (15%).

The DESI tracks the evolution of EU member states in digital competitiveness, identifying the areas with problems that have to be addressed by the local authorities or the European Commission, upon the case, in order to create the Digital Single Market. To this end, the member states and the Commission will take the required actions, implement specific legislation and allocate the necessary resources.

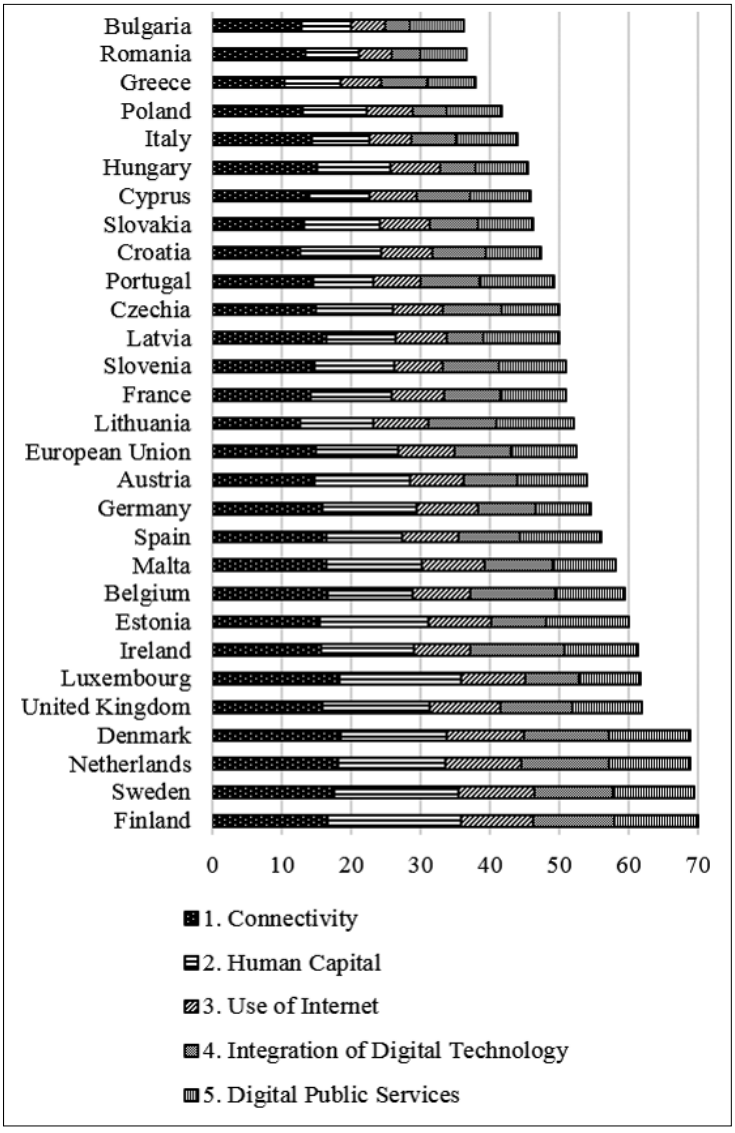
According to the EU`s Strategy, regarding the Digital Single Market (2019), from a total of 30 legislative initiatives presented by the European Commission, 28 have been politically agreed or finalised by the European Parliament and the Council of the European Union. Regarding the available funding, Junker`s Commission made available for investment around 41.3 billion euro for the digital sector, through the European Fund for Strategic Investments (EFSI). The European Structural and Investment Funds have allocated over 14 billion euro for investments in digital technologies.

The best-performing country in the EU regarding the DESI is Finland, followed by Sweden and the Netherlands (Figure 1). Belgium, Denmark, Estonia, Finland, Ireland, Luxembourg, the Netherlands, Sweden and the United Kingdom belong to the high-performing cluster regarding digitalisation.

---

[1] *Senior researcher PhD George-Cornel Dumitrescu, Institute for World Economy of the Romanian Academy: george.dumitrescu@iem.ro*

Fig. 1. Digital Economy and Society Index in 2019



Source: Author, based on data provided by the European Commission, available at: https://digital-agenda-data,eu/datasets/desi/indicators

Bulgaria and Romania are the last two countries in the hierarchy below, requiring the most attention regarding investments and regulations. Below the EU performance, there are some developed countries such as France and Italy.

In the next sections, based on the data provided by Table 1, we will analyse the components of DESI, to identify the areas in which Bulgaria and Romania need more actions and investments and also to see if there are digital fields in which the assessed countries perform better or even above the EU`s scores.

Table 1. *The components of the five dimensions of the Digital Economy and Society Index*

Components		**Bulgaria**		**Romania**		**EU value**
	Value	**Rank**	**Value**	**Rank**		
1	Fixed BB Coverage, % households	96,0	**19**	87,0	26	97,0
2	Fixed BB Take-up, % households	58,0	28	66,0	**22**	77,0
3	4G Coverage, % households (average of operators)	80,0	**27**	77,0	28	94,0
4	Mobile BB Take-up, Subscriptions per 100 people	97,0	**11**	85,0	20	96,0
5	5G readiness, Assigned spectrum as a % of total harmonised 5G spectrum	0,0	**13**	0,0	**13**	14,0
6	NGA Coverage, % households	75,0	23	76,0	**21**	83,0
7	Fast BB Take-up, % households	43,0	15	55,0	**9**	41,0
8	Ultrafast BB Coverage, % households	75,0	15	75,0	**14**	60,0
9	Ultrafast BB Take-up, % households	10,0	23	45,0	**3**	20,0
10	Broadband Price Index, Score (0 to 100)	81,0	20	86,0	**16**	87,0
11	At least Basic digital skills	29,0	**27**	29,0	28	57,0
12	Above basic digital skills	11,0	**27**	10,0	28	31,0
13	At least basic software skills	31,0	28	32,0	**27**	60,0
14	ICT Specialists	2,3	**23**	2,1	27	3,7
15	Female ICT specialists	1,3	25	1,3	**16**	1,4
16	ICT graduates	2,9	22	4,9	**6**	3,5
17	Use of Internet Services					
18	People who never used the internet, % individuals	27,0	28	21,0	**24**	11,0
19	Internet users, % individuals	64,0	28	68,0	**27**	83,0
20	News, % internet users	74,0	**20**	69,0	24	72,0
21	Music videos and games, % internet users	64,0	**27**	63,0	28	81,0
22	Video on demand, % internet users	9,0	27	10,0	**26**	31,0
23	Video calls, % internet users	83,0	**1**	51,0	15	49,0
24	Social networks, % internet users	79,0	7	86,0	**1**	65,0
25	Professional social networks, % internet users	3,0	28	6,0	**25**	15,0

Components		Bulgaria		Romania		EU value
26	Doing an online course, % internet users	3,0	28	5,0	**23**	9,0
27	Online consultations and voting, % internet users	4,0	26	5,0	**23**	10,0
28	Banking, % internet users	11,0	**27**	10,0	28	64,0
29	Shopping, % internet users	31,0	**27**	26,0	28	69,0
30	Selling online, % internet users	12,0	**21**	5,0	26	23,0
31	Electronic Information Sharing, % enterprises	23,0	**25**	17,0	27	34,0
32	Social media, % enterprises	9,0	28	9,0	**27**	21,0
33	Big data, % enterprises	7,0	25	11,0	**14**	12,0
34	Cloud, % enterprises	6,0	28	7,0	**25**	18,0
35	SMEs Selling Online, % SMEs	6,0	28	8,0	**27**	17,0
36	e-Commerce Turnover, % SME turnover	2,0	28	5,0	**25**	10,0
37	Selling Online Cross-border, % SMEs	3,0	**27**	2,0	28	8,0
38	e-Government Users, % internet users needing to submit forms	61,0	16	82,0	**7**	64,0
39	Pre-filled Forms, Score (0 to 100)	26,0	**25**	10,0	28	58,0
40	Online Service Completion, Score (0 to 100)	75,0	**26**	67,0	27	87,0
41	Digital public services for businesses, Score (0 to 100)	96,0	**5**	54,0	28	85,0
42	Open Data, % of maximum score	66,0	**13**	62,0	18	64,0
43	e-Health, % individuals	10,0	23	11,0	**21**	18,0
44	Medical data exchange, % of general practitioners	20,0	**23**	19,0	24	43,0
45	e-Prescription, % of general practitioners	7,0	26	39,0	**18**	50,0

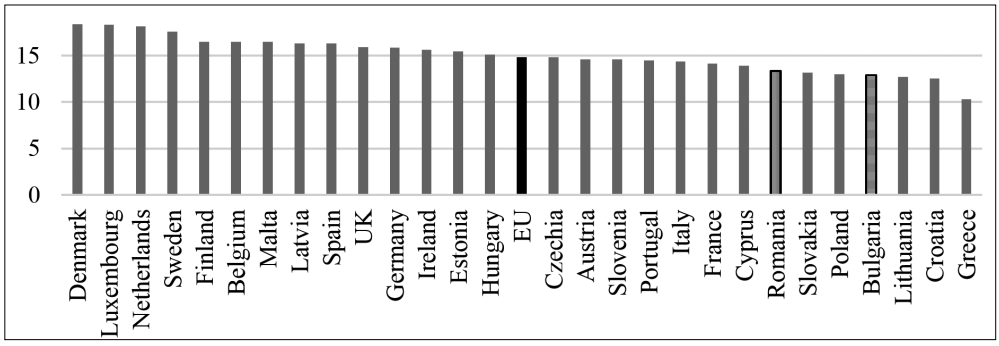
Source: Author based on Digital Economy and Society Index (DESI), 2019 Country Reports for Bulgaria and Romania, available at https://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=59905 and at: https://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=59986

1.1. Connectivity

Denmark has the best performance regarding the connectivity dimension standing out by a good 4G and Next-Generation Access[2] (NGA) coverage.

[2] Next Generation Access includes the following technologies: FTTH, FTTB, Cable Docsis 3.0, VDSL and other superfast broadband (at least 30 Mbps download).

Fig. 2. Connectivity



Source: Author, based on data provided by the European Commission, available at: https://digital-agenda-data,eu/datasets/desi/indicators

In this regard, Denmark has in place a political framework agreed on by all political parties in the Danish Parliament since 2018. The agreement confirmed the national broadband target that all homes and businesses should be covered by broadband speeds of minimum 100/30 Mbps downlink/uplink by 2020, and they should have good mobile coverage.

Bulgaria ranks 25th and Romania 22nd in the EU hierarchy, under the score of the EU. Bulgaria performs the best regarding mobile broadband take-up (11th in the EU) and the worse regarding fixed broadband take-up (28th in the EU). Romania ranks the best in ultrafast broadband take-up (the 3rd in the EU) and the worst in 4G coverage (the last in the EU).

1.2. Human Capital

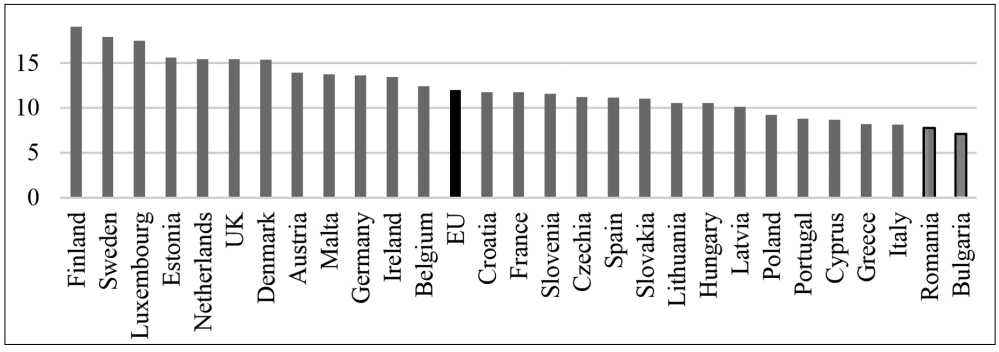
Finland ranks first in the EU regarding human capital. Significant for the leader is the fact that the education in science, technology and math is included in the school curriculum, and since 2016, starting with primary education, the curriculum includes coding as mandatory (European Commission 2019).

As regards the Human capital dimension, Romania and Bulgaria rank 27th and 28th among EU. Bulgaria performs better regarding the female ICT specialists (15th in the EU, and 1.3% of female employment, as compared to 1.4% in the EU) and it has the lowest basic software skills in the Union (31% of individuals, 60% in the EU). Romania is better placed when it comes to ICT graduates (6th in the EU and 4.9% of graduates, against 3.5% the EU value). Romania performs the least at basic digital skills (the last in the EU, and 29% of individuals as compared to 57% in the EU).

1.3. Use of internet services

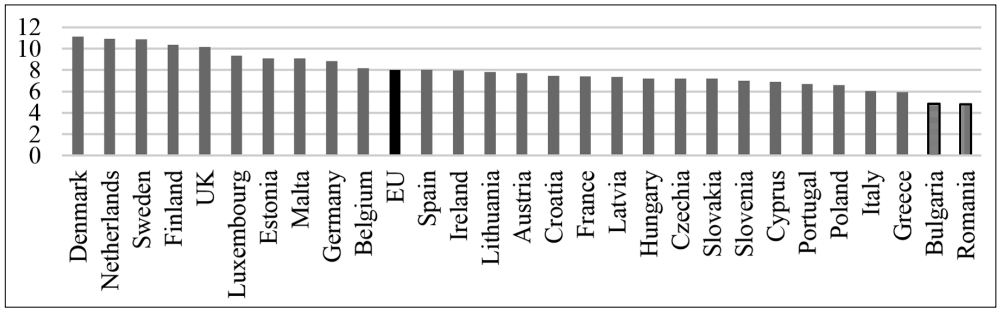
As concerns the use of internet services, Denmark is the leader of the EU, while Bulgaria and Romania position on 27th and 28th. Most of the Danes (95%) use the internet on a regular basis, well above the EU percentage (83%).

Fig. 3. Human Capital



Source: Author, based on data provided by the European Commission, available at: https://digital-agenda-data,eu/datasets/desi/indicators

Fig. 4. Use of Internet Services



Source: Author, based on data provided by the European Commission, available at: https:// digital-agenda-data,eu/datasets/desi/indicators

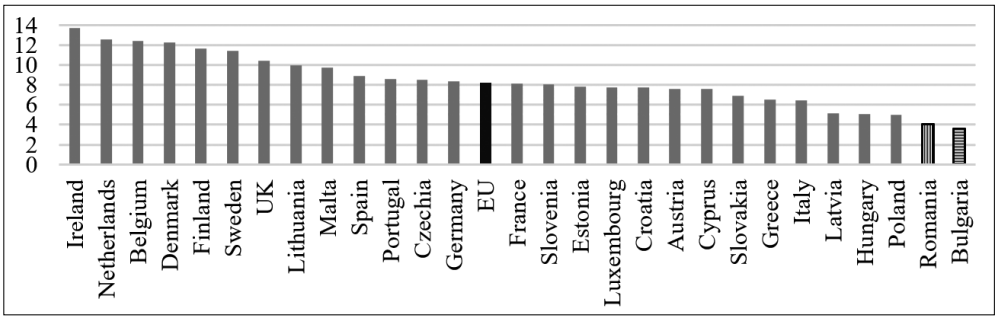
Bulgaria is more competitive as to video calls (the first in the EU with 83% of internet users, against 49% in the EU) and the last in the EU with at people who never used the Internet (27% of individuals, compared to 11% in the EU) and also at internet users (64% of individuals, 83% in the EU). Romania ranks the first in the EU regarding the use of social networks (86% of internet users, against 65% in the EU) and the last concerning banking (10% of internet users, 64% in the EU) and shopping (26%, and 69% in the EU).

1.4. Integration of Digital Economy

Ireland performs the best in the EU concerning the integration of the digital economy. According to its DESI country report, the Irish Government is committed to implementing a strategic approach to maximise the benefits from digitiation and incentivising small and medium-sized enterprises (SMEs) to invest in new technologies. Thus, so far, Ireland has implemented two schemes to help SMEs. One is the Trading Online Voucher Scheme that offers financial assistance of up to €2,500

along with training and advice to help the businesses trade online. The second one is a pilot Online Retail Scheme that aims to expand the online retailers' customer base (€1.25m available for that).

Fig. 5. Integration of Digital Economy



Source: Author, based on data provided by European Commission, available at: https://digital-agenda-data,eu/datasets/desi/indicators

At this component, Bulgaria and Romania rank 28th and 27th, respectively. Bulgaria positions 2th in the EU as concerns electronic information sharing (23% of enterprises, 34% in the EU) and use of big data (7% of enterprises, against 12% in the EU), its best rankings. Bulgaria positions itself the last in the EU at use of social media (9% of enterprises, 21% in the EU), use of cloud (6% of enterprises, 18% in the EU) and e-Commerce turnover (2% of SMEs` turnover, 10% in the EU). Romania performs better regarding the use of Big Data (14th position in the EU, 11% of enterprises, 12% in the EU) and it ranks the last concerning selling online cross-border (2% of SMEs, against 8% in the EU).

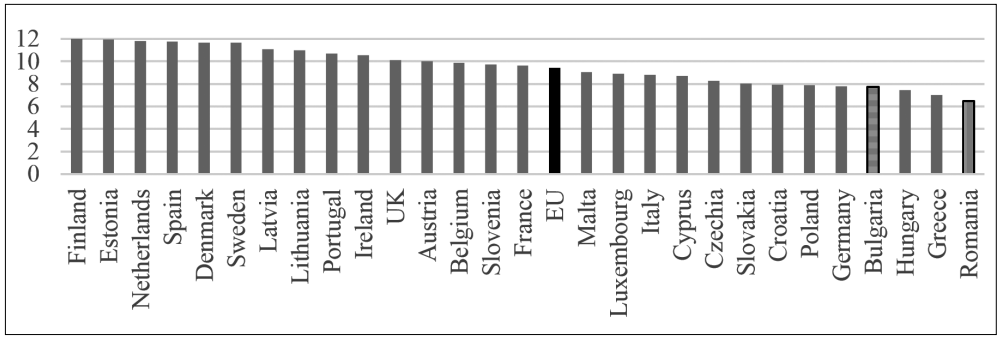
1.5. Digital Public Services

In digital public services, Finland ranks first among EU countries, well above the EU average. According to the country`s DESI Report, Finland`s performance is attributable primarily to the improved availability of open data and to digital healthcare services.

Bulgaria ranks 25th and Romania, the last in the EU at this component (Figure 6). Bulgaria is more competitive when it comes to digital public services for businesses (the 5th in the EU, and a score of 96 out of 100, as compared to the EU – 85). It ranks 13th in the use of open data (66% of the maxim score, against EU – 64%) and 16th in e-Government users (61% of internet users needing to submit forms, 64% in the EU). Completion (75 out of 100, as compared to 87 in the EU), and e-Prescription (7% of general practitioners, against 50% in the EU).

Romania performs better regarding e-Government users (7th in the EU, 82% of internet users needing to submit forms, as compared to 64% in the EU) in e-Prescription (18th in the EU, 39% of general practitioners) and open data (62% of maximum score). At the end of the ranking is in pre-filled forms (10 out of 100, 58 in the EU), and digital public services for businesses (54 out of 100, as compared to 85 in the EU).

Fig. 6. Digital Public Services



Source: Author, based on data provided by the European Commission, available at: https://digital-agenda-data,eu/datasets/desi/indicators

2. Conclusions

Bulgaria and Romania rank the last and the last but one regarding DESI and perform below the EU average regarding all five main DESI dimensions.

Romania and Bulgaria perform better in the connectivity dimension thanks to the take-up of fast and ultrafast broadband in Romania and mobile broadband take-up in Bulgaria.

Bulgaria ranks better than Romania in the use of internet services and digital public services.

As regards human capital, the use of internet services, and the integration of digital economy, both countries share the last two positions in the EU`s ranking.

Romania and Bulgaria rank extremely low regarding the integration of digital technology in business. Many entrepreneurs still see the need to go digital as a burden rather than as a means to become more competitive.

Romania ranks very low regarding digital public services, even if there is a high level of online interaction between public authorities and citizens, as Romania ranks seventh regarding e-government users.

For SMEs and start-ups, like for the citizens, programs should be implemented to increase awareness regarding the advantages of using ICT tools. Subsidising the acquisition of IT equipment, the creation of websites, the acquisitions of software and the training, among others, should be considered.

Fortunately, there are some subdimensions in which the analysed countries perform better than the EU`s average:

– Romania in fast and ultrafast broadband take-up, ultrafast broadband coverage, ICT graduates, video calls, social networks and e-Government users;
– Bulgaria in mobile broadband take-up, fast broadband take-up, ultrafast broadband coverage, use of online news, video calls, social networks, digital public services for businesses and open data.

Romania performs better than Bulgaria in 23 out of the 45 DESI components.

If we are to consider the components in which the analysed countries rank below 14th in the EU, Bulgaria will have to focus on improving the values of all the indicators in Table 1 excepting mobile broadband take-up, video calls, digital business services for businesses and open data. That means 40 components out of 45. The same applies to Romania, excepting the following indicators: fast broadband take-up, ultrafast broadband coverage, ultrafast broadband take-up, ICT graduates, social networks, big data and e-Government, representing 37 out of 45.

The digital performance of both countries is worrying since the New Industrial Revolution is based on digitalisation and the technologies that empower it, and it is an opportunity to reduce the gap between the developed countries, that in any way are not standing still in this regard.

REFERENCE

Digital Single Market. (2019). A Digital Single Market for the benefit of all Europeans. Available at: https://ec.europa.eu/newsroom/dae/document.cfm?doc_id=53056

European Commission. (2019). Digital Economy and Society Index (DESI), 2019 Country Reporting. Available at https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/digital-economy-and-society-index-desi-2019

World Economic Forum, (2018). Our Shared Digital Future Building an Inclusive, Trustworthy and Sustainable Digital Society - Insight Report. Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Our_Shared_Digital_Future_Report_2018.pdf

ИКОНОМИЧЕСКАТА И ФИНАНСОВАТА ИНТЕГРАЦИЯ В ЕС И БЪЛГАРИЯ /

BULGARIA AND THE ECNOMIC AND FINANCIAL INTEGRATION IN THE EU. OPPORTUNITIES AND CHALLENGES OF PARTICIPATION IN THE GLOBAL ECONOMY

Емил Панушев / Emil Panusheff[1]

ВЪНШНОТЪРГОВСКИТЕ ПОЗИЦИИ НА БЪЛГАРИЯ В ПРОМЕНЯЩАТА СЕ МЕЖДУНАРОДНА РЕГЛАМЕНТАЦИЯ

Процесите на глобализация обхващат все повече производствени сфери и увеличават стоковите потоци между отделните държави и компании. Това се отразява на структурата на търговията, водещо до диверсифициране на стоковите потоци по линия на обмена на стоки с частична степен на готовност и продукти за по-нататъшна преработка. В резултат от промените от последните десетилетия 70% от международната търговия включва услуги, суровини, части и компоненти (OECD 2018). Това е резултат от функционирането на глобалните стойностни вериги (ГСВ), които разпростират производството си в различни държави и насочват както инвестиционните потоци, така и производствените си дейности в райони със суровинна осигуреност и трудови ресурси. В редица отрасли производството на големи компании се свежда до асемблиране на доставени готови части. Това е резултат от стремежа на фирмите да намалят производствените разходи, за да повишат своята международна конкурентоспособност.

1. Промяната в производствения модел

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

На тази основа Ричард Болдуин (Baldwin 2013) детерминира историческата хронология на разделянето на производството и неговото обвързване в ГСВ. Развитието на индустрията в началото на миналия век се характеризира със съсредоточаване на производството в големи производствени единици. Намаля-

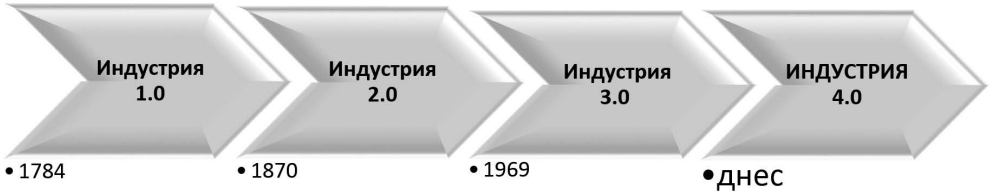
---

[1] *Проф. д-р Емил Панушев, ВСУ „Черноризец Храбър“, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Emil Panusheff, Varna Free University „Chernorizets Hrabar“, Economic Research Institute at BAS: panusheff@iki.bas.bg*

ването на търговските разходи обуславя първото разделяне на производствения процес, а развитието на информационните и комуникационните технологии стимулират второто разделяне на производството в различни държави.

Измененията в производствените модели са резултат от различните форми на съчетаване на производствените фактори. Сегашният етап, известен като Индустрия 4.0, е свързан с въвеждането на информационни и комуникационни технологии и дигитализация на процеса на производство и реализация на продуктите (фиг. 1). Съвременната индустриална революция променя функционирането на ГСВ както по линия на производството, така и взаимодействието между отделните участници.

Фиг. 1. Модели на индустриално развитие



Източник: https://www.hammelscale.com/industry-4-0/

Прилаганият в сегашните условия модел Supply Chain 4.0 трансформира системата на управление на веригата от линеен вид, в който се осъществяват дейностите в последователност от доставчик към производител и дистрибутор до потребител и обратно – към по-интегриран модел. Водещите фирми съсредоточават и анализират тази информация чрез „кули за управление на веригата на доставки“, като ефектът се свързва с разширяване на производството и доближаване в най-голяма степен до потребителското търсене (WTO 2019: 5).

След глобалната финансова криза растежът на ГСВ намаля и традиционната търговия на продукти, създадени в една страна и продавани в друга, възстанови своите позиции. След известно възстановяване от 2010–2011 г. растежът на ГСВ беше значително по-малък от този на брутния вътрешен продукт (БВП) на страните. Това се дължи на дългосрочното ориентиране към високите технологии и промените в индустриалната база. Характерът на технологиите, използвани в продуктите, играе основна роля за определяне на структурата на управление на ГСВ и на ползи от участието за държавите в тях.

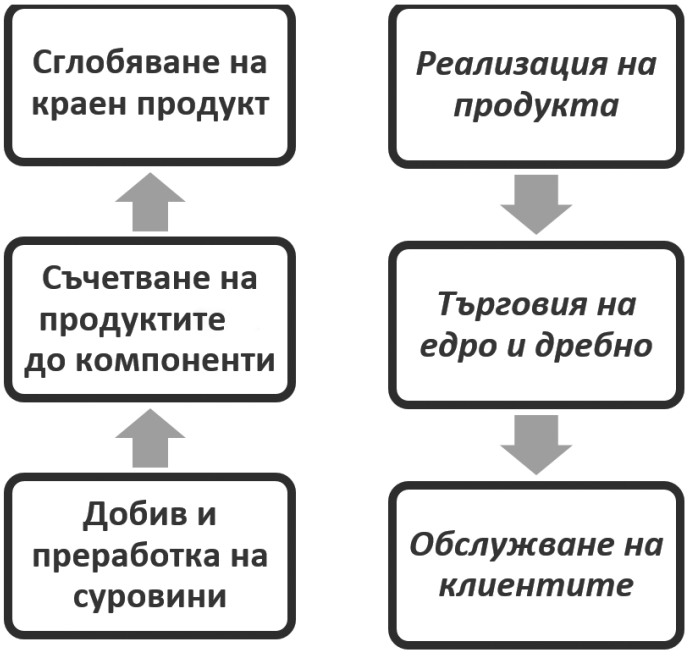
Внедряването на тези технологии се осъществява предимно от фирми, които са водещи в управлението на глобалната стойностна верига в развитите държави. В същото време разделянето на производството на модули и позиционирането им в слабо развити държави води до висока степен на стандартизация чрез обособяването на модули с разширена функционална автономия. Това намалява разходите за изследователска и иновационна дейност и увеличава възможностите на фирмите в страната да участват предимно чрез капиталоемки отрасли в ГСВ (WTO 2019: 4). В същото време дигиталните технологии разширяват възможностите на малките и средните предприятия да присъстват на международните пазари.

Разделянето на дейностите на фирмите в рамките на ГСВ се свързва и с разделянето им в различни държави и правни режими за максимално увели-

чаване на конкурентните предимства и пазарни позиции. Това увеличава размера и мобилността на финансовите потоци и способността на участниците да прехвърлят активи, разходи, печалби и пасиви отвъд границите. Така финансовите потоци преодоляват териториално фиксираните фискални системи, което на практика разделят мястото на създаването на стойност и географското разпределение на печалбите. Някои автори обобщават тези ефекти като „глобални вериги на богатството“ – трансакционни форми на капитал, действащи в различни юрисдикции за целите на създаването и защитата на богатството (Leonard Seabrooke, Duncan Wigan 2017).

Данните на СТО показват, че около 50% от световния износ се осъществява от ГСВ, като за някои държави този дял е значително повече. Това се осъществява поради възможността за разполагане на производствени дейности в различни държави и участието им във веригите е свързано с производствените позиции. Те се определят от спецификата на продукта и мястото в неговата реализация. От това се определя и международната специализация на националната икономика и нейната конкурентоспособност.

Фиг. 2. Вертикално интегрирана производствена структура



Източник: Съставена от автора.

За да се определи мястото на отделните производства в стойностната верига, може да се подходи от гледна точка на последователността в неговата организация, което може да се илюстрира с фиг. 2. Етапите на производство при вертикално интегрирана стойностна верига се позиционират по линия на добива и преработката на суровините „нагоре по веригата“ (upstream) и реализация на крайния продукт „надолу по веригата“ (downstream), като тези процеси могат да се съчетават в един стопански отрасъл (Lanz, Piermartini 2012: 2).

Развитият модел на вертикално интегрирани фирми е основа за намирането на форми за намаляване на производствените разходи, поради което стават предпоставка за развитие на стойностни вериги. Разпространяването на производството в различни държави се използва от многонационалните компании да влияят върху разпределението на добавената стойност в други региони. По такъв начин координирането на различни производства се превръща в конкурентно предимство на фирмите, решавайки парадигмата да се произведе или да се купи (IBRD 2017: 28).

2. Международната специализация на страната

Мястото на отрасъла във възходящия поток има значение за определянето на външноикономическите позиции на страната и степента на нейната международна специализация. Организацията на производството с доставчици от различни държави представя и структурата на участието в ГСВ и създава нови модели на международна търговия. Поради това редица автори търсят онова разстояние до крайното потребление, което да дефинира оптимално и конкурентно развитие на отрасъла (Antràs, Chor, Fally, Hillberry 2012).

При съпоставянето със стоковите групи в износа на България (табл. 1) се вижда, че стоките, създаващи преобладаващата част от износа, са продукти от добивните отрасли и произвеждащи основни суровини за последваща преработка. Това ги прави уязвими по отношение на транспортните и търговските разходи. С най-малък дял са продукти, реализирани надолу по производствената верига.

Таблица 1. *Дял на основни групи продукти в износа на България*

Първите 5		**Последните 5**	
Отрасъл	**Относителен дял**	**Отрасъл**	**Относителен дял**
Основни метали	13,8	Целулоза, хартиени и печатни материали	1,2
Кокс и нефтопродукти	7,4	Изделия от дърво, корк и слама	1,0
Електрически машини и апарати	6,8	Кожи и кожени изделия; обувки	0,9
Хранителни продукти	6,7	Тютюневи изделия	0,6
Основни химикали	6,6	Напитки	0,4

Източник: OECD.stat.

Данните от табл. 2 показват високия дял на обмен на суровини в националната икономика, което е свързано със значително присъствие в ГСВ в първоначалните етапи на производството в посока нагоре. Наред с основните суровини може да се отбележи и присъствието на специфични стоки, но и на продукти на традиционни за страната отрасли. В групата на стоките с най-малък дял са продукти, допълващи националната стокова структура в областта на потреблението.

Таблица 2. *Дял на основни групи продукти във вноса на България*

Първите 5		**Последните 5**	
Отрасъл	**Относителен дял**	**Отрасъл**	**Относителен дял**
Руди и концентрати	15,5	Стъклени и неметални изделия	1,2
Основни химикали	8,8	Кожи и кожени изделия; обувки	1,0
Медицински и оптични инструменти	7,7	Напитки	0,7
Хранителни продукти	6,2	Изделия от дърво, корк и слама	0,6
Основни метали	6,2	Тютюневи изделия	0,4

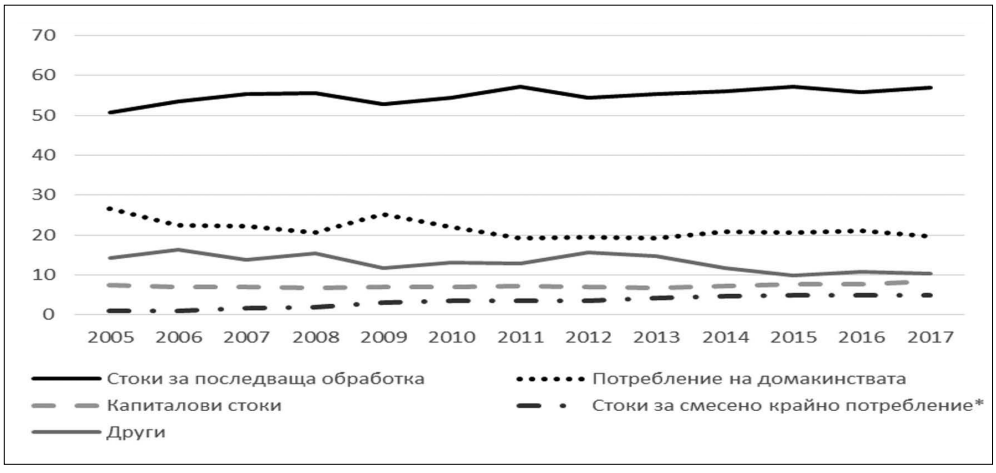
Източник: OECD.stat.

Оценката на влиянието на ГСВ върху отрасловата структура може да се осъществи от гледна точка на продуктовия състав на търговските потоци. При износа на страната (фиг. 3) е видно нарастването на дела на стоките за последваща обработка (Intermediate goods), които имат най-голяма чувствителност към международната конюнктура и обхващат над 50% от стоковата структура на износа. Останалите групи стоки имат нарастващо присъствие в българския износ, което е резултат от участието на единния пазар на ЕС. Намаляващият дял на другите стоки е резултат от ниската конкурентоспособност на националните производители на крайни продукти на единния пазар. В известна степен компенсиращ ефект има износът на стоки за смесено потребление, като основна част в тях са опакованите лекарства.

Структурата на вноса илюстрира значителната обвързаност на националната икономика с ГСВ. Това се вижда от преобладаващия характер на стоките за последваща обработка, които са обвързани с износа и заемат около 60% от вноса (фиг. 4). От останалите групи може да се отбележат потребителските стоки, които са предимно от европейски производители, а от стоките за смесено крайно потребление преобладават леките автомобили и опакованите лекарства. Показаното рязко повишаване на стоките за последваща обработка и намаляването на другите видове е свързано с приемането на страната в ЕС и представя влиянието на единния пазар върху националната производствена структура.

Представените тенденции потвърждават високата обвързаност на българските отрасли с европейските ГСВ, особено по линия на търговията със стоки за последваща обработка. Групата стоки със смесено крайно потребление смекчава негативните външни влияния и придава устойчив характер на търговските потоци. Това повишава регионалната обвързаност на българската икономика и обуславя необходимостта от насочване на външноикономическата ориентация на страната към динамични пазари в региони, които са извън континента.

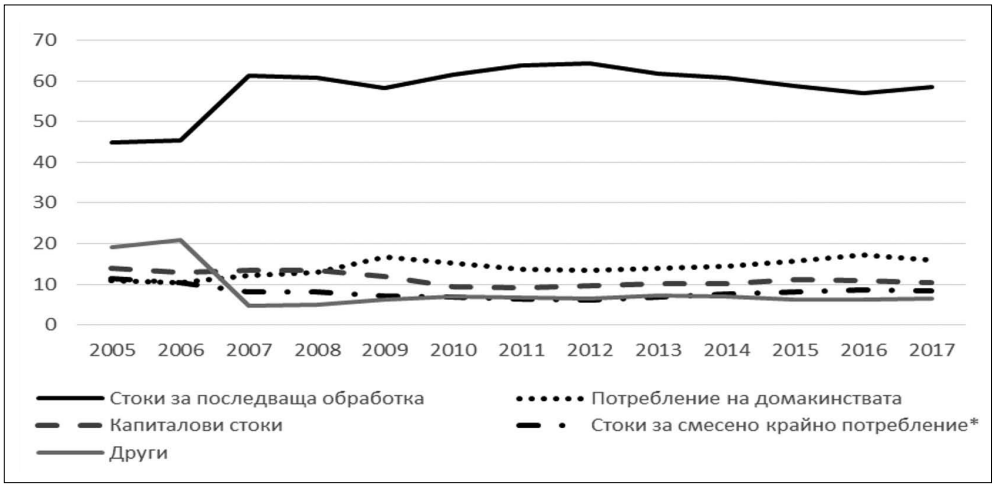
Фиг. 3. Структура на износа на България по вида на крайно потребление



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

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

Фиг. 4. Структура на вноса на България по вида на крайно потребление



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

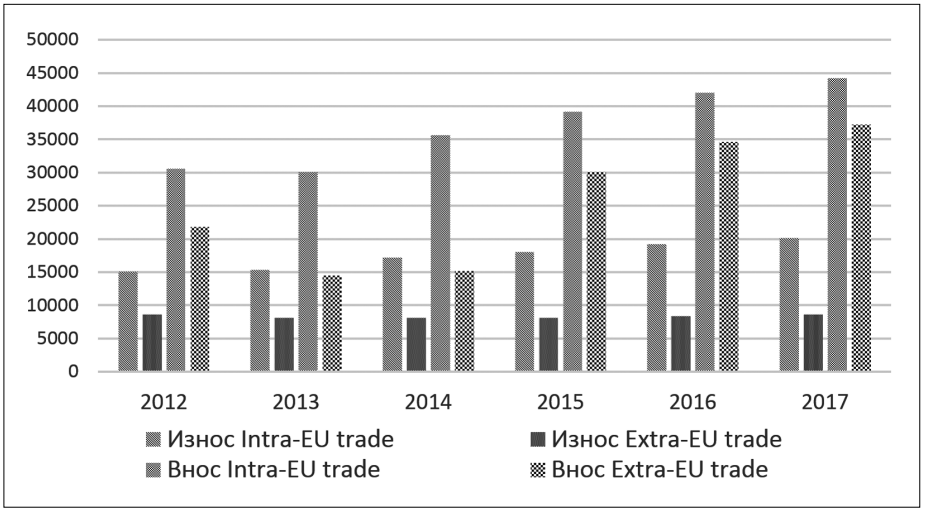
* Включва персонални компютри, леки автомобили, лични телефони, луксозни стоки и пакетирани лекарства.

3. Структура на фирмите във външната търговия

Представените промени в международната специализация намират израз в насочеността и структурата на участниците във външноикономическите отношения на България. Данните на ОИСР показват (фиг. 5), че фирмите, които

участват във външноикономическите отношения, са предимно във вноса – преобладаващо от ЕС. По-голям е ръстът на броя на фирмите, осъществяващи внос от държави извън ЕС.

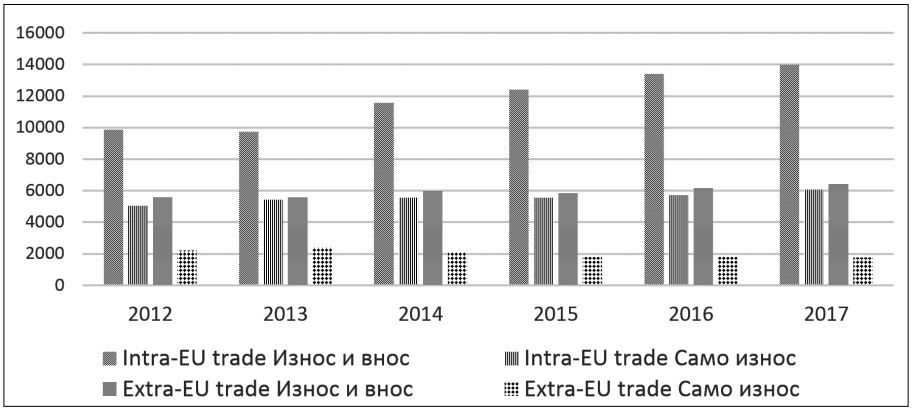
Фиг. 5. Брой фирми във външната търговия на България



Източник: OECD.stat

От гледна точка на специализацията във външноикономическата дейност на фирмите се отбелязва, че при износа в ЕС най-много са фирмите, които имат двупосочна дейност (износ и внос) и техният брой нараства в последните години (фиг. 6). В износа извън ЕС те са значително по-малко въпреки известното увеличаване на техния брой. Фирмите, които осъществяват само износ, също осъществяват тази дейност предимно в ЕС с относително устойчиво присъствие. Значително по-малко са фирмите, осъществяващи износ извън ЕС, и броят им отбелязва тенденция към намаляване.

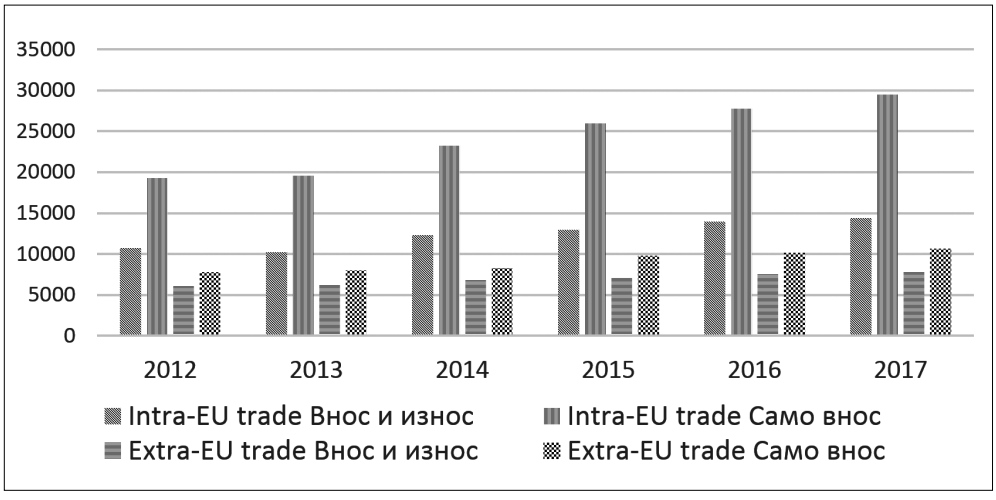
Фиг. 6. Брой фирми в износа на България



Източник: OECD.stat

При вносните дейности също доминират участниците в търговията вътре в ЕС, но преобладаващо участие имат фирмите, осъществяващи само внос, и те нарастват в по-голяма степен (фиг. 7). Същото може да се отбележи и в търговията извън ЕС, тъй като и там преобладават фирмите, осъществяващи само внос.

Фиг. 7. Брой фирми във вноса на България



Източник: OECD.stat

Функционирането на сегашната регулация в рамките на СТО е повлияно както от промените в производствено-икономическата структура на международните отношения, така и от новите многостранни взаимодействия в рамките на големите регионални търговски блокове. По такъв начин сега функциониращата регулаторна рамка на световната търговия се оказва неотговаряща на промените в търговските потоци, които наред със стоките включват и инвестиции, ноу-хау, квалификация и други производствени фактори (Baldwin, Nakatomi 2015: 9). Такъв вид търговски потоци са обусловени от нарастващата интернационализация на производството и изграждането на международни производствени структури, дефинирани като ГСВ. Те повишават взаимната полезност за участниците и обвързват развитите държави с развиващи се страни с двустранни инвестиционни споразумения и регионални търговски улеснения. При това мега регионалните споразумения либерализират търговията с производствени фактори и променят географската насоченост на търговските потоци.

Анализът на вътрешнорегионалните дейности на ГСВ се отличават съществено от междурегионалните връзки. Тази регионална сегментация е определена от Ричард Болдуин „като фабриката Европа, фабриката Азия и фабриката Северна Америка“ (IBRD 2017: 15). Държавите в тези центрове съсредоточават значителни потоци от стоки и полуфабрикати и обвързват съседните страни. Във „фабриката Северна Америка“ и във „фабриката Европа“ делът на вътрешнорегионалните дейности намаля значително в сравнение с междурегионалните отношения между тях. Двата центъра разшириха своите връзки с „фабриката Азия“, по-специално с Китай, който изгради своята широка мрежа от регионални търговски и производствени отношения. По такъв начин Китай

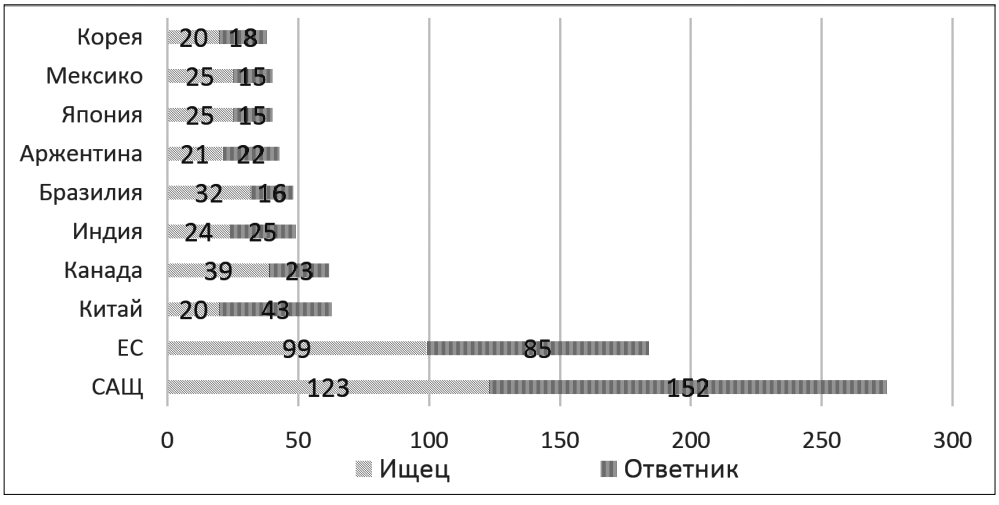
се превърна в световен фактор в стокообмена със САЩ и Германия, като подкрепяше по този начин техните ГСВ (WTO 2019: 1).

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

Особено активни в това отношение са САЩ и Европа, които наред с двустранните споразумения проявяват своята активност и при прилагане на механизмите на СТО. Администрацията на САЩ изтегли страната от Транстихоокеанското партньорство и предоговори редица споразумения – Северноамериканското споразумение за свободна търговия (NAFTA) и споразумението с Корея (KORUS). Наред с това страната активно участва в механизма за решаване на търговски спорове в СТО, като за периода от 1995 до 2019 г. от 575 спора САЩ участва в 275.

Европейският съюз (ЕС) продължи да сключва споразумения, облекчаващи търговията със стратегически партньори, каквито са ЕС–Канада (CETA), търговските споразумения с Меркосур, Мексико, Австралия и Нова Зеландия, Виетнам, договореностите със Сингапур и Япония. Това обуславя задълбоченото познаване на възможностите за българските фирми да се включат в международния стокообмен чрез договореностите на ЕС.

Фиг. 8. Брой на делата на СТО по търговски спорове



Източник: World Trade Organization, PIIE charts.

Активността на ЕС и САЩ се проявява в значителна степен при прилагането на механизма за решаване на спорове в рамките на СТО. Това е показател-

но за динамичното използване на предимствата от участието в механизмите на СТО и желанието на САЩ да се подобри прилагането на арбитражния механизъм в търговските спорове.

* * *

Все по-широкото участие на България в европейските ГСВ обуславя в значителна степен промените в националната отраслова структура и характера на външноикономическата дейност на икономиката. Най-значимият резултат от това участие е сериозното увеличение на обмена на суровини и стоки за последваща преработка. Данните показват висока адаптивност на участниците във веригите към спада от 2016 г. и последващото възстановяване в най-обвързаните сектори.

На практика обаче включването на стопанските субекти у нас в европейските стойностни вериги ограничава възможностите на фирмите за навлизане на нови и динамични регионални пазари. Участието на България в международни производствено-икономически структури ще се превърне в предпоставка за изграждане на регионални производствени системи като част от ГСВ. Това обуславя и необходимостта от разработването на целенасочена външноикономическа стратегия, която да съчетава привличането на чуждестранни инвестиции с разширяването на присъствието на страната в други региони и държави.

ЛИТЕРАТУРА

Antràs, P., D. Chor, T. Fally, R. Hillberry (2012). Measuring the upstreamness of production and trade flows. NBER, Working Paper 17819. Cambridge, MA, February 2012, p. 4.

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

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

IBRD (2017). Global Value Chain Development Report 2017. Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development, 2017 International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. Washington.

Lanz. R. & R. Piermartini (2018). Specialization within global value chains: the role of additive transport cost. WTO, Staff Working Paper ERSD-2018-05, 24 April 2018.

Leonard Seabrooke & Duncan Wigan (2017). The governance of global wealth chains. – Review of International Political Economy, 24 (1), pp. 1–29, DOI: 10.1080/09692290.2016.1268189.

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

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

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

WTO (2019). Global Value Chain Development Report 2019, Technological innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World, 2019 World Trade Organization. Geneva 2, Switzerland.

Даниела Бобева / Daniela Bobeva [1]

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ФАКТОРИ ЗА ТЪРГОВСКИТЕ ДИСБАЛАНСИ

Въведение

През последното десетилетие търговските дисбаланси в глобалната икономика се разшириха, което доведе до напрежение в двустранните и многостранните търговски отношения. Поставя се под въпрос международната търговска рамка, а несигурността в търговските отношения допринася за глобална икономическа несигурност и потискане на икономическия растеж. В тази среда изглежда, че монетарните инструменти и управлението на валутите са недостатъчно силни, а протекционизмът достатъчно вреден, за да не реши проблема с дисбалансите, а по-скоро да навреди на икономическата стабилност.

Традиционно се счита, че търговските дисбаланси са нормален феномен на международната търговия и не би трябвало да са проблем за икономическата политика, ако текущата сметка е балансирана. Американската икономика от 70-те години насам се развива при отрицателен търговски баланс, а германската от 90-те години досега е с търговски излишък. Значителни и устойчиви дефицити и излишъци на външната търговия обаче биха могли да са симптом за натрупване на вътрешни дисбаланси в икономиката и да доведат до икономическа и финансова нестабилност. Затова изследването на причините и факторите, водещи до търговските дисбаланси, е от особена важност за идентифициране на възможно най-ранен етап на свързаните с тях рискове за икономиката.

Търговският баланс е причина за противопоставяне между различните научни школи още в класическата икономическа теория. Въпросът дали държавите трябва да се стремят към търговски излишъци намира категоричен положителен отговор при ранния и късния меркантилизъм, за да бъде отхвърлен от Адам Смит с доказателства за ползата от външната търговия и за двете страни. Натрупването на големи търговски дисбаланси в световната търговия през миналия век дава импулс за развитие на теорията. Кейнсианската теория издига проблема за търговския баланс на глобално равнище и търси начини за уреждане на търговските дисбаланси чрез създаването на наднационална парична институция. В противовес на интервенисткия подход на кейнсианството монетаризмът в значителната си част отхвърля наличието на проблем с търговските дефицити. От Бастиа (търговският дефицит е критерий за успешна икономика)

---

[1] *Проф. д-р Даниела Бобева, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Daniela Bobeva, Economic Research Institute at BAS: d.bobeva@iki.bas.bg*

до Фрийдман (търговските дефицити могат да са резултат от покачване на стойността на националната валута и да са свързани със значителни потоци от преки чуждестранни инвестиции) като че ли либералният подход доминира и движи американската политика в тази област, докато се формираха огромни търговски дисбаланси. Кругман разглежда търговските дефицити като източник на фрикция между отделните страни (Krugman 1987). Сблъсъкът между двете основни икономически школи относно това дали са вредни за икономиката търговските дисбаланси и как да се разрешават – с монетарни или протекционистични мерки, изглежда безрезултатен. Възраждащите се протекционистични политики през последните години целят с радикални мерки да намалят дисбалансите, но вече е твърде късно това да стане на двустранна основа, без да се навреди на глобалната търговия и растеж. В търсеното на причините и политиките за тяхното намаляване не може да не се съгласим с Давис и Вайнстайн, че е трудно да бъдат обяснени търговските дисбаланси (Davis, Weinstein 2002).

От теоретична гледна точка изследването на търговските дисбаланси на България може да намери не само национален, но и по-широк интерес поради това, че опитът на страната е валиден за икономики, при които се наслагват няколко важни фактора – валутен борд, малък размер на икономиката и висока степен на отвореност. Тези три фундаментални фактора поставят икономиката в значителна уязвимост според класическите теории и въпросът е дали при тези обстоятелства е възможно да се балансира външната търговия.

Методологията на изследването се основава на два подхода – изследване на структурата на дисбалансите, откъдето се идентифицират основните им източници, и измерване на ролята на факторите, влияещи върху формирането на дисбаланси чрез използването на регсесионен модел. Структурният анализ се комбинира и със сравнителен. Използват се показатели като съотношение на дефицита/излишъка към БВП, както и съотношението между дефицита/излишъка към общия обем на двустранната търговия.

Статията е организарана по следния начин: първо се изследва спецификата на българската външна търговия в динамика през последните двадесет години и се открояват основните периоди в развитието ѝ. След това се оценяват на макроравнище търговските дисбаланси – техния обхват, устойчивост, структура и ефект върху макроикономическата стабилност. Изследването се фокусира върху факторите и причините за дисбалансите. Прави се сравнение с търговските салда на две групи догонващи икономики в ЕС – такива с фиксирани валутни режими (Литва, Латвия, Естония) и такива с инфлационно таргетиране (Унгария, Полша, Чехия, Румъния). За разкриване наличието на връзки като първа стъпка се използва корелационен анализ, а на втора стъпка – регресионен анализ. В заключение на основата на методологията на ITC[2] статистиката се прави оценка на търговските дисбаланси. При анализа се взема предвид само стойностният обем на вноса и износа, въпреки че, ако се изследва количественият обем на търгуваните стоки, се очертава по-плавна тенденция на нарастване на търговските потоци. (Маринов 2018)

[2] International Trade Centre, http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/

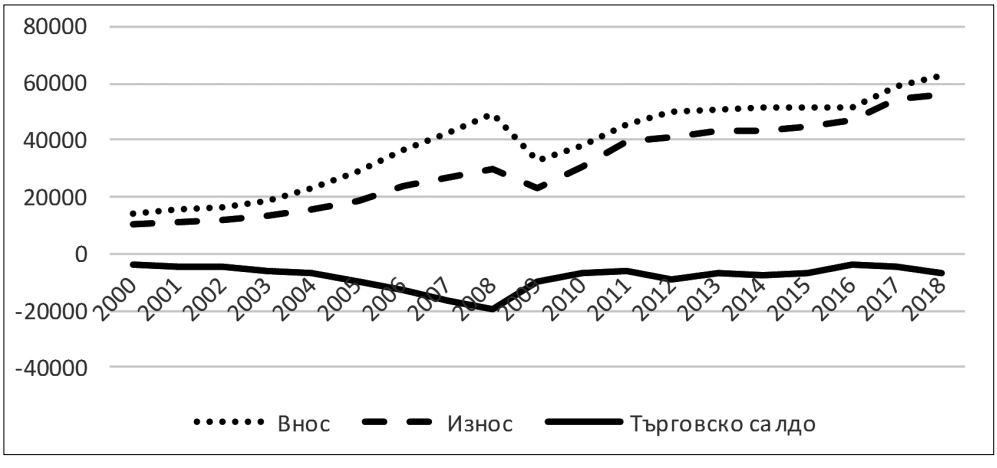
1. Динамика на вноса, износа и търговския баланс

Данните показват устойчиво нарастване на външната търговия както по отношение на вноса, така и на износа, с изключение на периода на кризата 2008–2009, когато и вносът, и износът намаляват (фиг. 1). Това е периодът на най-високия търговски дефицит през последните осемнадесет години. Общото нарастване на обема на външната търговия се дължи на присъединяването към ЕС и откриването на пазарите на държавите членки за българските стоки, както и нарастването на отвореността на българската икономика. Износът на стоки и услуги като дял от БВП през 2018-а достига 64% при средно за ЕС 44,5% и 45,9% за еврозоната. Вносът на стоки и услуги като дял от БВП е 64,7% при средно за ЕС 42%. При по-висок икономически растеж външната търговия нараства по-бързо (коефициент на корелация 0,82 за периода 2001–2018 г.).

През целия изследван период от осемнадесет години българската външна търговия е на дефицит. Дефицитът достига своя максимум от 19 млрд. лева, или 14,3% от БВП, през 2008 г. През 2009-а се сриват и вносът, и износът, като само за една година вносът спада с 33% и му отнема четири години, за да се възстанови и достигне докризисните обеми. Износът спада с 23% и се възстановява по-бързо – за две години.

Най-ниският дефицит по търговския баланс е през 2016 г. от около 4 млрд. лв., или около 0,1% от БВП. Малкият размер и високата отвореност на българската икономика са причина за значителната флуктуация и тези мащабни промени в търговското салдо за такъв кратък период от време.

Фиг. 1. Внос, износ, търговско салдо, хил. лв.



Източник: НСИ, Инфостат.

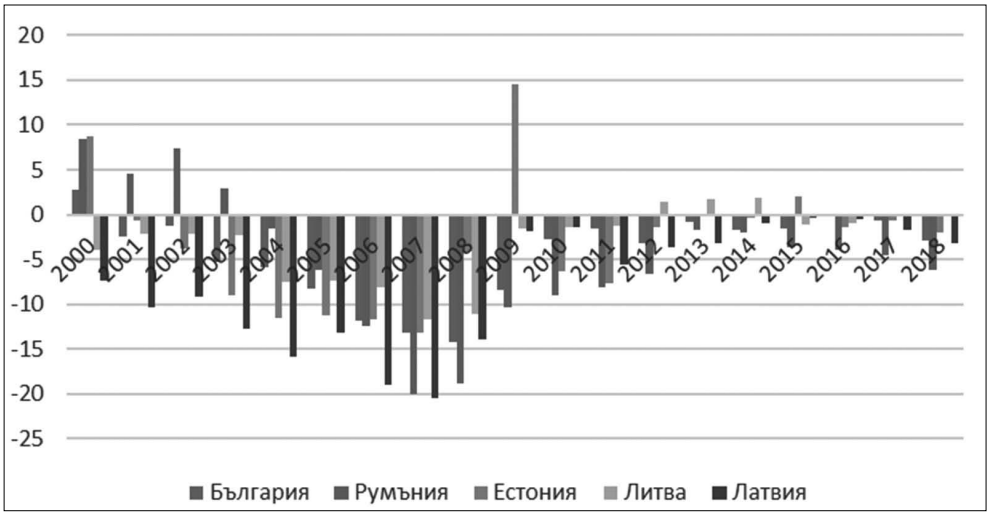
Оценката на значимостта на проблема с хроничния дефицит на външната търговия може да се извърши, като се използва показателят на търговското салдо, съотнесено с БВП, и се сравни с другите догонващи икономики в ЕС. Устойчивият дефицит е възможно да е свързан с характера на българската икономика като „догонваща икономика“. Значителните потоци от преки чуждестранни инвестиции, с които е съпроводен процесът на догонване, също стимулират

нарастването на вноса на стоки и услуги. През периода на догонване икономиките са все още слаби и недостатъчно конкурентоспособни, за да проникнат на външните пазари.

Като цяло догонващите икономики в ЕС демонстрират сходна динамика на търговското салдо, което е отрицателно при всички държави през повечето години преди кризата, след което се разширява по време на кризата и в следкризисния период бавно намалява. Страните реализират по-големи и по-дълготрайни дефицити, отколкото излишъци. След кризата външната търговия на догонващите икономики се развива в две насоки – в една група страни се запазва отрицателното търговско салдо, а в друга се балансира вносът и износът и при някои се реализират малки излишъци по баланса.

В България, Литва, Латвия, Естония и Румъния търговският дефицит след кризата се свива до равнища от около 5% (фиг. 2).

Фиг. 2. Търговско салдо, % от БВП



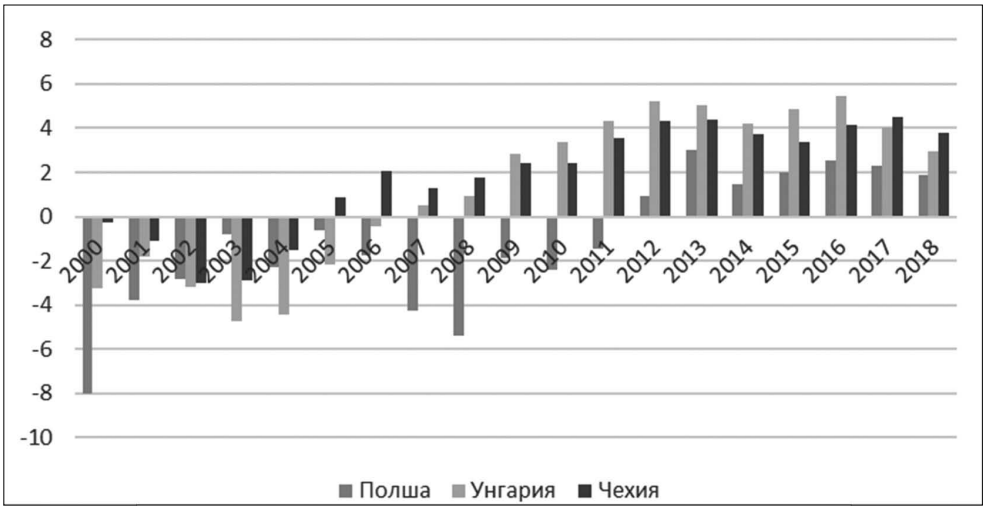
Източник: World Bank Data.

За разлика от по-малките икономики, по-големите догонващи икономики отбелязват значителна корекция в търговското салдо след кризата и излишъци в продължение на последните седем години от около 5% от БВП (фиг. 3). При Унгария и Чехия дори не се забелязва цикличност при търговския баланс; Чехия е на излишък от 2005 г., а Унгария – от 2007 г.

Румъния е страната с най-високи равнища на дефицит през целия изследван период.

Докризисното развитие на търговските баланси на догонващите икономики е сходно, но след кризата по-големите и по-развити икономики успяват да преодолеят дефицитите и да излязат на излишък. България наред с балтийските страни и Румъния не съумяват да преодолеят дефицитите, което е свързано с редица фактори, а не само със спецификата на процеса на догонване, доколкото при другите догонващи икономики търговското салдо се развива в позитивна траектория. Фактори, свързани с вносния режим, тарифни и нетарифни огра-

Фиг. 3. Търговско салдо, % от БВП



Източник: World Bank Data.

ничения пред износа, също не могат да се отчитат като причина за търговските дефицити, тъй като при всички догонващи икономики в ЕС тези условия са едни и същи.

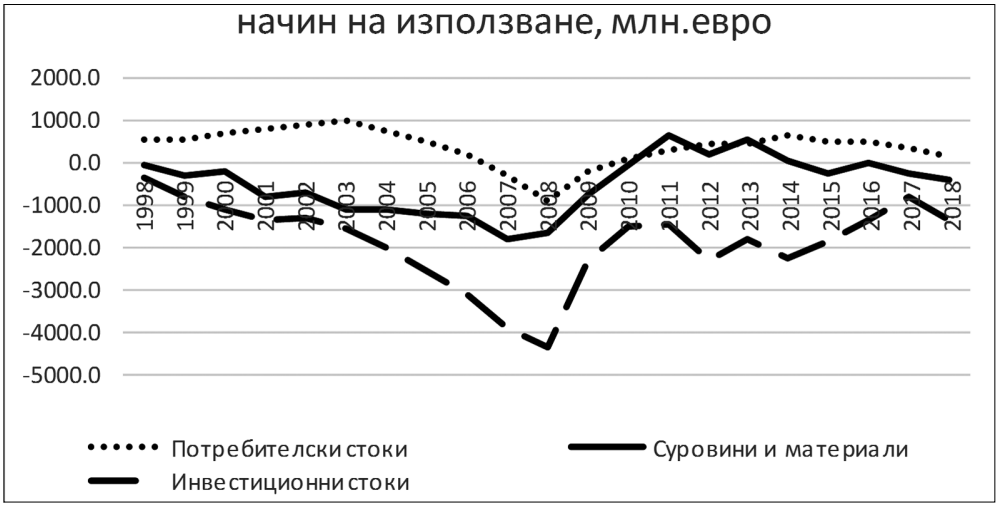
Въпреки благоприятната тенденция на свиване на търговския дефицит през последните години остава да бъдат изяснени причините и факторите, които го движат, за да се оцени рискът за връщане към високите нива дефицит. Важно е да се прецени и кои дефицити са благоприятни и кои вредни за икономиката. Това може да се изясни, като се декомпозират дефицитите и се анализира детайлно структурата им.

2. Структура на търговско салдо по начин на използване

Оценката на причините и факторите за търговските дисбаланси може да се извърши на основата на анализа на структурата на търговските потоци.

Ефектът на догонването е свързан със значителен внос на инвестиционни стоки, както и с участието на страните в глобалните вериги на стойността. Скок във вноса на инвестиционни стоки се регистрира през докризисните години на икономически бум и значителен растеж на преките чуждестранни инвестиции (фиг. 4). Данните за България показват висока корелация между вноса и износа на инвестиционни стоки, тоест колкото повече се повишава вносът на инвестиционни стоки, толкова повече инвестиционни стоки се изнасят. През последните двадесет години салдото по тази група стоки е винаги отрицателно. България остава нетен вносител на инвестиционни стоки. Проблемът е, че вносът на инвестиционни стоки недостатъчно увеличава износа.

Фиг. 4. Търговско салдо по групи стоки, начин на използване, млн. евро



Източник: БНБ.

В структурата на външнотърговския дефицит най-голям относителен дял през целия наблюдаван период има дефицитът при инвестиционните стоки. След кризата от 2008–2009 г. постепенно намалява вносът на инвестиционни стоки и дефицитът се свива, което може да се дължи на интензивния внос в предходния период и сриването на преките чуждестранни инвестиции, с които този внос е свързан. Разширяването на участието в глобалните стойностни вериги през последното десетилетие особено в сектор „преработваща промишленост“ засилва високата зависимост на този сектор от вноса, като съществена характеристика на неговия износ е значителната част на пренесената стойност. Повишава се делът на стоките за последваща обработка, докато намалява делът на стоките като крайни продукти в резултат на ниската конкурентоспособност на националните производители на единния пазар (Панушев 2019).

Догонването е свързано и с разширяване на потреблението и вноса на потребителски стоки. Динамиката на вноса на потребителски стоки се ускорява в годините на висок икономически растеж, когато и салдото излиза на отрицателни стойности. След кризата вносът се забавя и салдото по тази стокова група е близо до баланса.

Търговското салдо при суровините е отрицателно през по-голямата част от изследвания период. След 2008 г. балансът бързо се променя в позитивна насока и през последните години отново е отрицателен, но в малки размери.

При висок икономически растеж се регистрира значително нарастване на вноса и влошаване на външнотърговския баланс и при трите групи стоки (според начина на използване). Силна е връзката между вноса и износа при всяка от трите групи стоки, което е свързано с отвореността на икономиката и нейната зависимост от външния пазар. Дефицитът по вноса на инвестиционни стоки в малка степен се компенсира от по-голям износ на потребителски стоки. Балансът при суровините е твърде динамичен и допринася в малка степен за общия търговски дефицит.

Анализът на търговските дефицити по страни показва, че като цяло те имат цикличен характер с най-високи стойности, достигнати преди кризата. Масиран внос от повечето държави в ЕС и извън него преди кризата формира значителен дефицит, който след кризата се коригира при повечето страни до баланс или малък излишък. Но при някои страни дефицитът остава, а при някои дори се натрупва значително.

Особено през последните години редица автори считат, че натрупването на търговски дефицити може да е резултат от меркантилистична политика на страни износителки, формирана от фискални и монетарни политики, които стимулират износа – в този смисъл елиминирането на тези дисбаланси става не чрез макроикономика, а чрез диалог и преговори на политическо равнище. Анализът на търговския баланс по страни показа, че по отношение на някои страни дефицитите остават устойчиви като обхват и структура. В тези случаи подобряване на конкурентоспособността и двустранните търговски отношения може да допринесе за балансиране на търговията. Това се отнася най-вече за страните извън ЕС, с които се натрупва най-голямата част от търговския дефицит. По отношение на търговията с трети страни един по-интервенистки подход в политиката би съдействал за разширяване на достъпа на българските стоки до тези пазари.

Анализът показва и тенденция на структурни промени в търговията и нейния баланс с повечето от големите европейски икономики – процес, очакван след значителните преки чуждестранни инвестиции от тези страни и обвързването на индустриални производства с европейските вериги на стойността. Колкото и положителни да са тези тенденции, те съдържат и някои рискове, свързани със стоковата структура на изнасяната продукция и незавършения характер на повечето от тези производства (Несторов 2016). Положителните тенденции не трябва да маскират проблема с конкурентоспособността и достъпа до пазарите на развитите страни на завършени български стоки с висока добавена стойност.

Анализът на стоковите дисбаланси показва силно волатилни дефицити, демонстриращи неустойчивостта на икономиката, нейната слаба конкурентоспособност и уязвимост на вътрешни и външни шокове. Запазването на добрите външнотърговски позиции на някои суровини и разширяването на износа на стоки от сектора на електрически продукти и части за автомобили съдействат за намаляване на общия външнотърговски дефицит. Докато при първата група стоки може да се очаква устойчивост и в бъдеще, то при втората не толкова конкурентоспособността на българските стоки, колкото обвързването на тези производства с големи мултинационални компании е фактор за подобряване на дисбалансите. При завършените национални продукти не се наблюдава значимо подобрение на външнотърговските позиции.

3. Макроикономика и търговски дисбаланси

Теоретичният дебат за това какво детерминира търговските дисбаланси се позиционира в два подхода – макроикономически и структурен. Макроикономическият подход поставя акцент върху макрофактори – цикличност, валутни фактори, парична политика, докато при структурния се разглеждат вътрешни и външни фактори, свързани с вътрешно и външно търсене, конкурентоспособност, търговски политики и достъп до пазари.

Не само в теорията, но и в политиката се счита, че паричният режим и гъвкавостта на валутните курсове са важни фактори за външнотърговските баланси (дисбаланси). Включително и най-нови изследвания тестват връзката между фиксираните валутни режими и търговските дисбаланси. Според Бергер и Хелдж (Berger, Helge, Nitsch, Volker 2013), които изследват ефектите на фиксираните валутни режими върху търговските дисбаланси, има достатъчно доказателства, че в еврозоната се разширяват търговските дисбаланси след въвеждането на еврото. Тази теза се доказва, като се изключат някои специфични за отделните страни фактори.

Доколко паричният режим играе роля за търговските дисбаланси в догонващите икономики на ЕС, може да се изследва, като се използва показателят на съотношението между търговското салдо и общия обем на вноса и износа. Включените в анализа страни се характеризират с високи равнища на търговски дефицити в годините преди членството в ЕС и значително намаляване след кризата. Най-големи дефицити се регистрират при Румъния и балтийските страни, следвани от България, докато централноевропейските икономики се характеризират с по-ниски дефицити до кризата и положително търговско салдо след 2009 г.

Балтийските страни и България, които са с подобен валутен режим до присъединяването към еврозоната, имаха значително по-високи равнища на дефицит, отколкото тези, които имаха гъвкав паричен режим. Румъния, която обаче е с гъвкав режим на инфлационно таргетиране, реализира много високи равнища на търговски дефицит. Търговските дефицити се формират от много сложен комплекс от фактори, за да бъдат обяснени само с избрания паричен режим. Тук роля играят структурните фактори, конкурентоспособността на икономиката, степента на отвореност, ефективността на външнотърговската политика и др.

Отсъствието на инструменти на паричната политика при страните с фиксирани режими и невъзможността да се въздейства на търговските потоци с помощта на парични инструменти може да се компенсира със структурни фактори и политики, които могат да имат по-устойчив и по-силен ефект от темпорално ограничените монетарни стимули.

Данните показват, че динамиката на номиналния ефективен валутен курс оказва слабо влияние върху външнотърговския баланс.

Друг фактор за търговските дисбаланси са преките чуждестранни инвестиции. Данните показват пряка връзка между потока на ПЧИ и отварянето на дефицита във външнотърговския баланс в годините преди кризата. Тези тенденции са общи за догонващите икономики в ЕС. Намаляването на инвестициите след кризата и свързаният с тях внос съдействат за свиване на дефицита. Като цяло дефицитът, движен от ПЧИ, има благоприятна роля за икономиката в дългосрочен план, доколкото ПЧИ насърчават икономическия растеж. Степента обаче, в която те подкрепят износа, зависи от тяхната пазарна ориентация към местния или към международния пазар. Концентрацията на значителна част от ПЧИ в България във финансовия сектор и вътрешната търговия през по-голямата част от разглеждания период не дава основания да се търси силна връзка между ПЧИ и износа (Бобева 2016).

На макроравнище общото влияние на производителността на труда върху търговския банас е положително. Данните за разходите на труд за единица про-

дукция потвърждават тази хипотеза, както и стойностите на показателя реална производителност на заето лице.

В теорията се счита, че високите търговски дефицити са свързани с недостатъчни равнища на спестявания. Страни с високо равнище на спестявания като Германия, Китай и Япония формират устойчиви и значими излишъци по външнотърговските си баланси**.** Обратно, икономика като САЩ с ниско равнище на спестяванията е по-склонна към дефицити в търговския баланс. Данните за България не показват значим ефект от равнището на спестявания върху търговския баланс. Това може да се дължи и на догонващия характер на спестяванията във връзка с догонващия етап на развитие на финансовото посредничество.

За целите на изследването е изследвана връзката между производителността на труда като фактор за нарастване на износа – чрез показателя „търговски дефицит/излишък като дял от общата търговия“. Разполага се с годишните данни за периода от 2000 до 2018 г. Корелационният анализ, приложен между двете променливи, сочи слаба корелация – 0,237. С цел избягване на „размиване“ на зависимостта при производния показател – показателя „търговски дефицит/излишък като дял от общата търговия“, е приложен корелационният анализ за зависимостта на индекса на физическия обем на износа спрямо производителността на труда. В резултат се разкрива отсъствието на корелационна зависимост между двете променливи – 0,066.

За разкриване наличието на корелационни и функционални връзки на изследвания фактор „производителност на труда“ с други макроикономически показатели на първа стъпка е приложен корелационен анализ. Резултатите са обобщени в табл. 1:

Таблица 1. *Извадка от корелационната матрица на фактор„производителност на труда“*

Макроикономически показатели	Корелация с „производителност на труда“
Търговски дефицит/излишък като дял от общата търговия	0,237
Износ (ИФО)	0,066
БВП (ИФО)	0,575
Номинален ефективен валутен курс	-0,273
Спестявания (дял от БВП)	-0,389
Вътрешен кредит (дял от БВП)	-0,551
Преки чуждестранни инвестиции (дял от БВП)	0,064
Индустрия (дял от БВП)	-0,445

Източник: Собствени изчисления.

Съгласно резултатите в табл. 1 се забелязва висока корелационна зависимост с БВП, което е и очаквано, тъй като при увеличаване на продуктивността се увеличава и БВП. Забелязва се и обратна зависимост с вътрешния кредит, спестяванията и с индустрията като дял от БВП.

На втора стъпка с цел разкриване на функционална връзка е приложен регресионен анализ за изследване наличието на линейна зависимост чрез метода на най-малките квадрати. В теоретичното уравнение като резултативна ве-

личина е включена „търговски дефицит/излишък като дял от общата търговия“, а като фактори – всички останали променливи, посочени в табл. 1. В резултат от обработката на данните и проведените изчисления се показва, че нито един показател не оказва статистически значимо влияние върху „търговски дефицит/излишък като дял от общата търговия“ в периода 2000–2018 г.

4. Оценка на търговските дисбаланси

В исторически план теорията за търговските дисбаланси се движи между признаването на проблема и неговото игнориране, между оценката им като вредни или полезни за икономиката.

Оценката на ефектите от търговските дефицити върху икономиката се свързва с тяхната устойчивост и структура. Не всички търговски дефицити имат негативен ефект за икономиката, въпреки че могат да водят до нейното дебалансиране и растеж на дефицита по текущата сметка. Счита се, че устойчивите дефицити намаляват агригираното търсене и забавят икономическия растеж. Отслабва местната икономика и страната става силно зависима от външни икономически фактори. За да се покрие дефицитът, икономиката има нужда от повече внос на капитал.

Въпреки огромния размер на отрицателното търговско салдо преди кризата значителна част от неговите ефекти са по-скоро позитивни, доколкото са предизвикани от масиран внос на инвестиционни стоки от развити европейски икономики, които допринасят за преструктурирането и нарастването на износа в периода след кризата. Устойчивият и значим дефицит в търговията с инвестиционни стоки също не би трябвало да се оцени негативно, доколкото той стимулира местното производство и износа, но данните показват, че хроничният дисбаланс в тази стокова група все още не успява да стимулира достатъчно износ, за да се балансира външната търговия. Дисбалансите се обясняват до голяма степен с асиметрията в конкурентоспособността между отделните сектори.

Високото равнище на дефицита по текущата сметка, движен от търговския дисбаланс преди кризата, се редуцира значително след кризата без провеждането на каквито и да било политики. Отслабването на действието на фактори, свързани с потоците от преки чуждестранни инвестиции, откроява на преден план структурните фактори и слабости на външнотърговската политика, които не позволяват преминаването към положително търговско салдо, така както това се случва в централноевропейските догонващи икономики.

На макроравнище се открояват положителни тенденции в развитието на търговското салдо, но детайлният анализ на структурата му по страни и стоки показва значими структурни проблеми, които ще определят неустойчивостта и уязвимостта на външната търговия.

В теорията се счита, че макроикономическите фактори играят роля за формирането на търговски дисбаланси. Следваният паричен режим от България през последните двадесет и две години не дава възможност за прилагане на традиционни монетарни инструменти за стимулиране на износа. Страната не може да прилага и радикални методи като протекционизъм. Всъщност анализът на структурата и факторите на дисбалансите показва, че не се и налага да

се използват монетарни или протекционистични мерки. Основните фактори за формирането на търговските дисбаланси са структурни и слабият капацитет на икономиката да изнася завършени продукти. Там, където се реализират търговски излишъци в българската икономика, те са в износа на суровини, а там, където са дефицити, те са основно в стоки с висока добавена стойност. Необходимостта от подходящи структурни политики за устойчиво подобряване не само на обема на търговското салдо, но и на неговата вътрешна структура не трябва да измества важността на активна външнотърговска политика.

Наличието на обща либерална европейска рамка в единния пазар и споразуменията за свободна търговия на ЕС с трети страни очевидно не са достатъчни за достъпа на български стоки – завършени продукти с висока добавена стойност на международните пазари. Малко меркантилизъм – политика, насочена към формиране на търговски излишъци, в комбинация със структурни политики, насърчаващи преструктуриране на износа към стоки с висока добавена стойност – би ограничил неустойчивостта на търговския баланс и склонността към големи дефицити.

ЛИТЕРАТУРА

Бобева Д. (2016). Влиянието на членството в ЕС върху преките чуждестранни инвестиции. – В: Икономиката на България в Европейския съюз. София, с. 165–179, ISBN 978-619-160-580-4.

Маринов, Е. Посткризисно развитие на външнотърговските отношения на България. – Икономическа мисъл, 6/2018.

Несторов, Н. (2016). Значение на външната търговия за българската икономика. – В: Икономически предизвикателства: Миграция, глобализация, устойчивост, политики, с. 453.

Панушев, Е. Структурни предизвикателства за българската икономика от присъстието на глобалните стойностни вериги. – Икономическа мисъл, 3/2019.

Христова-Балканска И. (2018). Международната търговия между свободния външнотърговски обмен и протекционизма. – В: Идва ли времето на нов протекционизъм? София, „Св. Георги Богослов“, с. 129–155.

Alejandro Cunat, Robert Zymek (2019). Bilateral Trade Imbalances, ESE Discussion Papers 292, Edinburgh School of Economics, University of Edinburgh.

Berger, Helge, Nitsch, Volker (2013). On the persistence of trade imbalances: Evidence from Europe, Darmstadt Discussion Papers in Economics 217. Darmstadt University of Technology, Department of Law and Economics.

Davis, D. R. and D. E. Weinstein (2002). The mystery of the excess trade (balances). – American Economic Review, 92 (2), pp. 170–174.

Krugman, P. R. and R. Baldwin (1987). The persistence of the U.S. trade deficit. – Brookings Papers on Economic Activity, 18 (1), pp. 1–56.

Lubik, Thomas A., Sablik, Timothy (2017). Should We Worry about Trade Imbalances? Richmond Fed Economic Brief, Federal Reserve Bank of Richmond, issue October, pp. 1–6.

Gautier M. Krings, Jean-François Carpantier and Jean-Charles Delvenne (2014). Trade Integration and Trade Imbalances in the European Union: A Network Perspective, 2014, 9 (1): e83448. Published online 2014 Jan 22.

Александър Тасев, Недялко Несторов / Alexander Tassev, Nedialko Nestorov[1]

ВИСОКОТЕХНОЛОГИЧНИЯТ ИЗНОС НА БЪЛГАРИЯ – СЪСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВИ

В рамките на икономическите изследвания делът на високотехнологичния износ от целия износ се приема като показател за развитието на експорта на дадена страна и за икономическия ѝ растеж. Поради това е проведен анализ на българския високотехнологичен износ. Изследвани са неговият състав и структура, тенденциите, които очертава, и перспективите пред високотехнологичните износни производства.

Дефинирането на „високотехнологичен износ“ се свързва с Организацията за икономическо развитие и сътрудничество. В своя квалификация… се определя, че високотехнологичният износ е „износът на технически продукти, производството на които включва висока интензивност на научноизследователска и развойна дейност. На база Стандартната международна външнотърговска класификация SITC в номенклатурата за износ са определени като „високотехнологични“ част от продуктите в класовете:

- Въздухоплаване и космонавтика;
- Компютри и офис машини;
- Електроника и телекомуникации;
- Медикаменти;
- Научни прибори и научни инструменти;
- Електрически машини;
- Химия;
- Неелектрически машини;
- Въоръжение.

За целите на европейската статистика Евростат възприема и адаптира класификацията на високотехнологичните продукти. От 2007 г. започва да се изчислява стандартен показател „дял на високотехнологичния износ от целия стоков износ“ за всички страни, приемащи правилата на Евростат.

Не липсват и методически проблеми. Високотехнологичните продукти са определени по позициите на SITC номенклатурата. Докато по правило данните за външната търговия в Европа се събират спрямо другата международна кла-

---

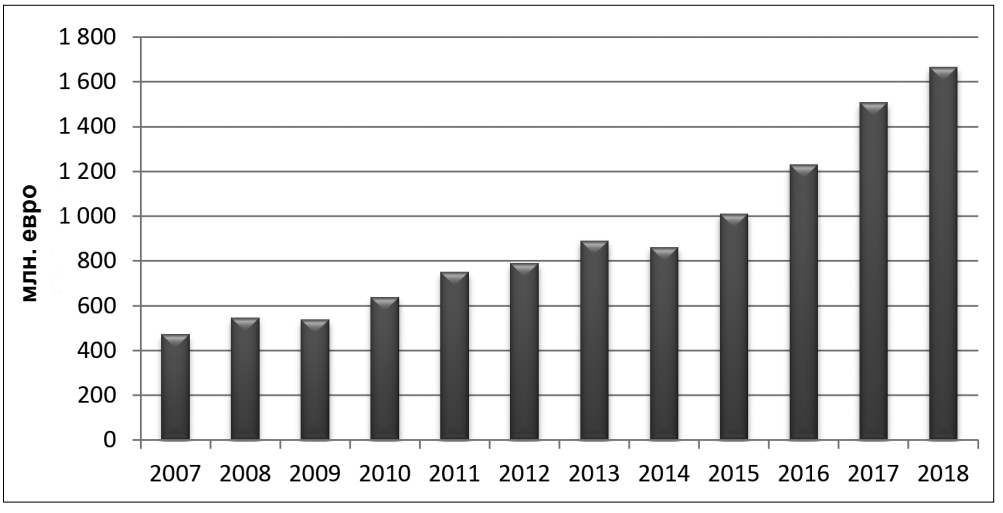
[1] *Проф. д-р Александър Тасев и гл. ас. д-р Недялко Несторов, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Alexander Tassev and Chief. Assist. Dr. Nedialko Nestorov, Economic Research Institute at BAS: Barein@abv.bg; N_Nestorov@abv.bg*

сификация – Комбинираната номенклатура (CN). За целите на изследванията се налага премиване на стойностите на стоките от едната номенклатура в другата чрез ключа за преход. За съжаление съвпадението в обхвата на двете номенклатури на ниво позиция не е пълно и за част от позициите се налагат преизчисления или косвени оценки.

Текущото изследване се базира на данните от Националния статистически институт за износа на продукти от България на база шестцифрен код на Комбинираната номенклатура за периода от 2007 до 2018 г. Всички позиции са транслирани към SITC номенклатурата и агрегирани на по-високо ниво.

На фиг. 1 са представени графично стойностите на високотехнологичния износ на България.

Фиг. 1. Високотехнологичен износ на България за периода 2007–2018 г.



Източник: Собствени изчисления по данни на НСИ.

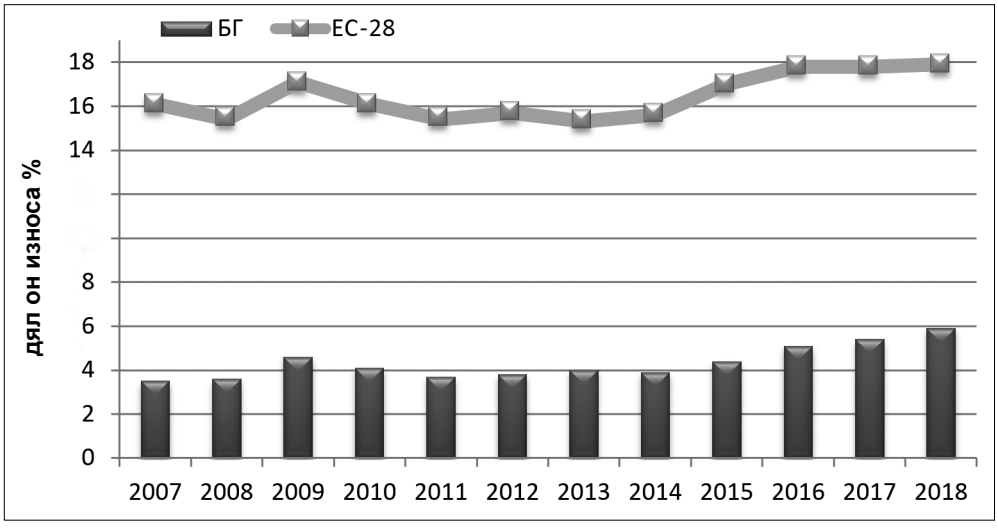
Както е видно на фиг. 1, високотехнологичният износ на България е в порядъка на 470 млн. евро през 2007 г. През 2008 г. нараства до 547 млн. евро. През 2009 г. отбелязва минимален спад до 538 млн. евро при значителен спад на износа като цяло. В следващите години бележи устойчив растеж (с изключение на 2014 г.). В края на разглеждания период – 2018 г., високотехнологичният износ достига рекорден до този момент обем от 1,667 млрд. евро.

Сравнителен план на цитираните стойностни обеми е представен на фиг. 2.

Високотехнологичните стоки формират 3,5 процента от стоковия износ на България за 2007 г. През разглеждания период този дял флуктурира около 4 процента. Като през 2008 г. делът нараства до 5,9 процента. В същото време средноевропейският дял (изчислен за 28-те стани от ЕС) е далеч по-висок в сравнение с българския. Той варира в границите от 15 до 18 процента.

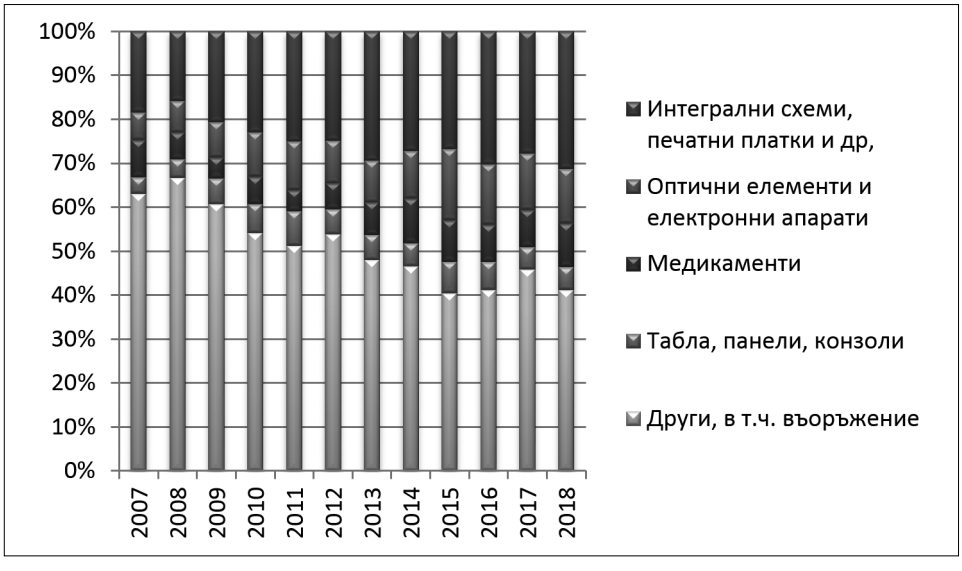
Българският високотехнологичен износ е разгледан и в структурно отношение – фиг. 3.

Фиг. 2. Дял на високотехнологичния износ от целия стоков износ на България и на ЕС-28 за периода 2007–2018 г.



Източник: НСИ и Евростат.

Фиг. 3. Структура на високотехнологичния износ на България за периода 2007–2018 г.



Източник: Собствени изчисления по данни на НСИ.

Към 2008 г. водеща група във високотехнологичния износ е „Интегрални схеми, печатни платки и др.“ с 31 процента. Втората по големина група е „Оптични елементи и електронни апарати“ с 12 процента. Третата група е „Медикаменти“ с дял от 10 процента. Четвърто място заемат електрическите ком-

поненти от група „Табла, панели, конзоли“ с дял от 5 процента. В рамките на група „Други“ попада износът по останалите позиции на високотехнологичния износ, включително и въоръжението. Директни данни за последното не са налични, тъй като попадат в хипотезата за неразпространение съгласно Закона за статистиката – чл. 25. ал 2. Поради това за въоръжението е ползвана косвена оценка. Прави впечатление, че основната част от високотехнологичния износ е формиран от междинни компоненти, а не от крайни продукти.

Очертаващите се перспективи за забавяне на световната търговия трудно биха подминали и износа на високотехнологичните сектори. Освен това очерталият се износ предимно на междинни компоненти предполага по-високата зависимост на производствата и износа от конюнктурата при производителите на крайните продукти, за които са тези компоненти. От друга страна, изследвания сочат, че „българските предприятия не развиват високотехнологични иновации, а основно частични продукти и процеси“ (Георгиева 2019) и пред предприятията „стоят големи предизвикателства, свързани с необходимостта от по-бърз напредък в сферата на иновациите и научноизследователската и развойна дейност“ (Galabova, Trifonova 2018). Едновременно с това „производствата в страната са основно частна собственост“ (Бобева и др. 2016). Насърчаването и разширяването на инвестициите в тези сектори следва да се планират и организират при хипотезата за липса на неразрешена държавна помощ в частния сектор.

Заключение

В заключение може да се посочи, че високотехнологичният износ на България е с дял, по-нисък от средноевропейския. Също така съществува тенденция на нарастване на обемите и разширяване на дела на високотехнологичния износ в целия стоков експорт. В структурно отношение доминират продукти на електрониката. Забелязва се и че основната част от високотехнологичния износ е формиран от междинни компоненти, а не от крайни продукти. Това предопределя и по-силна зависимост от икономическата конюнктура в основните страни, търговски партньори.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Бобева, Д. и др., (2016). Икономиката на България в Европейския съюз. София, Авангард Прима.

Закон за Статистиката – посл. изм., бр. 7 от 19.01.2018 г.

Galabova, B., B. Trifonova (2018). Sustainable development and innovation potential of the mining companies. – В: Управление и устойчиво развитие. София, Лесотехнически университет.

Georgieva, D. (2019). Mandatory and voluntary R&D data disclosure: evidence from Bulgaria. – Academy of accounting and financial studies journal, Vol. 23, Issue 5, pp. 1–8, ISBN 1528-2635-23-5-470.

Росица Рангелова, Григор Сарийски / Rossitssa Rangelova, Grigor Sariiski[1]

ЕКСПОРТНА СТРУКТУРА И СРАВНИТЕЛНИ ПРЕДИМСТВА НА ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ

Увод

Целта на доклада е да се анализира експортната структура и по-конкретно тази на преработващата промишленост в България от гледна точка на сравнителните предимства на нейната икономика. Периодът на наблюдение (2001–2018) обхваща както годините на подготовка за интеграция на България в ЕС (2001–2006), така и годините на членство в Съюза досега (2007–2018). Тяхната съпоставка осигурява база за сравнение на развитието на износа преди присъединяването на страната към ЕС и след това, като същевременно дава възможност да бъде отчетено състоянието на външната търговия и растежа преди и след началото на последната глобална финансова криза. По-конкретно проследява се изменението на производствената структура на икономиката на България към променящата се външна среда и преди всичко в условията на единния пазар на ЕС.

1. Изменение на експорта като компонент на БВП

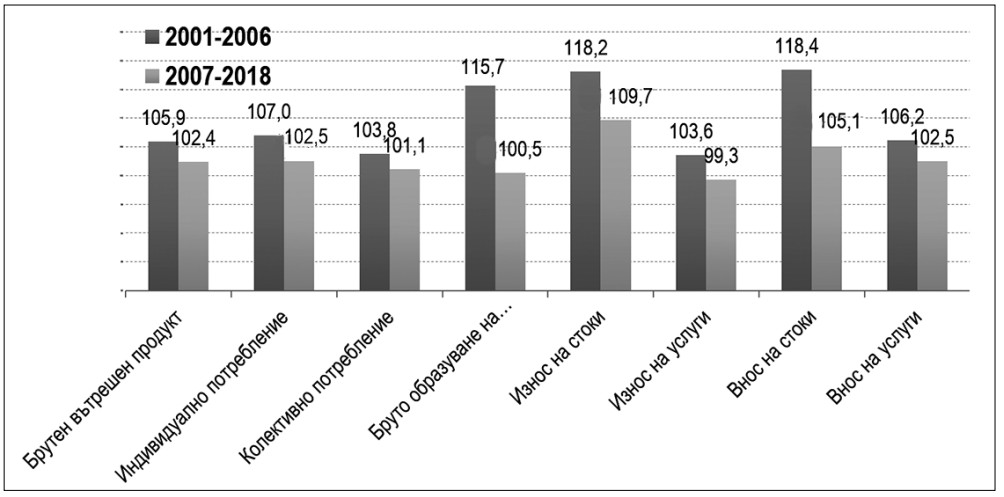
Икономическият растеж в България през предприсъединителния период е висок – **средногодишният темп на БВП** през 2001–2006 г. е 5,9% (фиг. 1). След 2008 г. той се забавя и за периода до 2018 г. е значително по-нисък – средно 2,4%. Съществен принос за това има кризисната 2009 г., когато БВП намалява с 3,6%.

През 2018 г. България е сред държавите с най-нисък икономически растеж от новите страни – членки в ЕС. Постигнатият темп на растеж е 3,1% при доста по-висок за други страни от Централна и Източна Европа (ЦИЕ) – 5,1% за Полша, 4,9% за Унгария, 4,8% за Латвия, 4,5% за Словения, 4,1% за Румъния и за Словакия и т.н. Подобен темп не може да окаже забележимо въздействие върху повишаване на конкурентоспособността, намаляването на бедността и икономическите и социалните неравенства и да изпълни ролята на приобщаващ за т.нар. догонващо развитие. Дори напротив, с темповете след кризата България все повече се утвърждава като най-слабо развитата икономика в ЕС.

---

[1] *Проф. д.ик.н. Росица Рангелова и доц. д-р Григор Сарийски, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Dr.Sc. Rossitssa Rangelova and Assoc. Prof. Grigor Sariiski, Economic Research Institute at BAS: r.rangelova@iki.bas.bg; grigor@sariiski.com*

Фиг. 1. Среден индекс на физически обем на БВП по разходи за крайно ползване (предходната година = 100)



Източник: НСИ.

Анализът на динамиката по компоненти показва, че един от най-засегнатите е **бруто образуването на основен капитал,** чиито темпове също отслабват осезаемо. Недостатъчните вътрешни инвестиции при намаляващ приток на чуждестранни инвестиции са една от добре известните съществени слабости на българската икономика, като успоредно с намаляване на обема се наблюдава и влошаване на тяхната структура. Докато през предприсъединителния период при този компонент се наблюдават двуцифрени стойности (с изключение на 2002 г., когато е отчетен 8,1% темп), то през периода на членство усреднената стойност на показателя е близка до нула (фиг. 1). Тази разлика може да се обясни донякъде със спекулативните нагласи на инвеститорите, които в предприсъединителния период търсеха варианти за придобиване на подценени активи, но също и на общата тенденция на бягство на капитали от ядрото на ЕС и насочването им към периферията в търсене на по-висока доходност при неглижиране на обективната оценка на рисковата премия. Слабата инвестиционна активност за толкова дълъг период след кризата рефлектира особено неблагоприятно както върху потенциала за икономически растеж, така и върху сравнителните предимства на българската икономика.

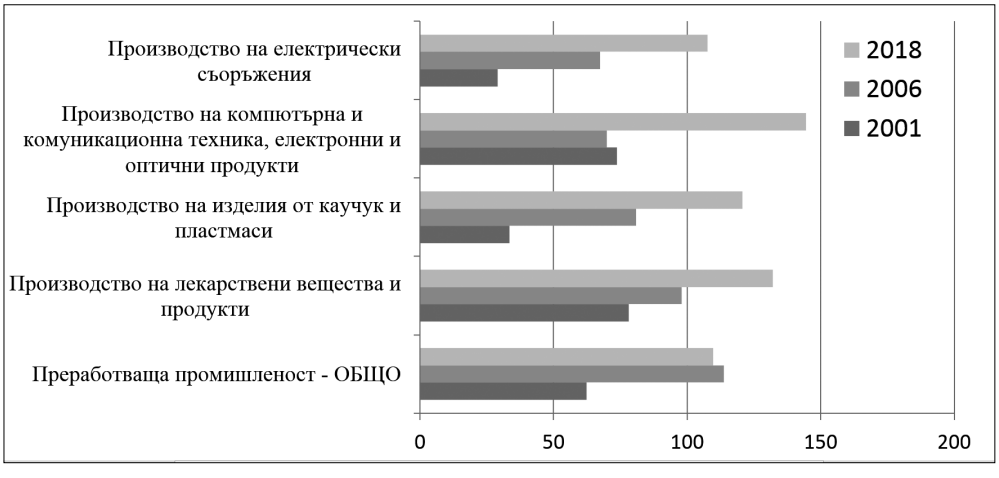
Ролята на **външната търговия** (износ и внос на стоки и услуги) за икономическия растеж също отслабва след 2008 г. Соченият за двигател на българската икономика експортен сектор намалява чувствително растежа си – при средно 18,2% темп на износа на стоки през предприсъединителния период сега се отчитат значително по-ниски темпове (средно 109,7% за периода на членство).[2]

[2] Износът на стоки в реално измерение на страна като Румъния например за периода на членство се увеличава над 4 пъти, докато този на България – 2,7 пъти. За същия период износът на услуги при Румъния нараства с 63,1 %, докато този на България се понижава с 18,9% (Rangelova, Bilyanski 2019).

За износа на услуги спадът е съответно от 103,6% на 99,3%, което означава, че освен отслабване на темповете при този компонент се отчита и абсолютно намаление.[3] Влошаването на тези показатели и изместването на техния баланс, подпомогнато от увеличеното вътрешно търсене на вносни потребителски стоки, закономерно водят до отслабване на ролята на нетния износ за растежа. Този компонент, който допреди няколко години беше основен двигател на растежа, вече е с отрицателен принос към прираста на БВП (Златинов 2018: 211–226).

Предвид факта, че в доклада се разглежда експортната структура на преработващата промишленост в България в сравнение със страните от ЕС, заслужава внимание динамиката на самия отрасъл през разглеждания период (фиг. 2). На фона на общото нарастване на промишлената продукция най-вече в предприсъединителния период и известно намаление в периода на членство най-интензивно увеличение за целия период се наблюдава при производството на някои категории с висока добавена стойност като например компютърна и комуникационна техника, следвана от производството на лекарствени вещества и продукти, производство на изделия от каучук и пластмаси и производство на електрически съоръжения. За съжаление тази иначе позитивна тенденция показва, че като цяло наблюдаваното изменение е съпроводено от влошаване на структурата на тези категории, доколкото отчетеното нарастване е постигнато предимно за сметка на онези сегменти, чиято добавена стойност е по-ниска от средната за съответната категория.

Фиг. 2. Индекси на промишленото производство, календарно изгладени, 2015 = 100



Източник: НСИ.

[3] Според скорошно емпирично изследване за взаимната връзка между износ и икономически растеж за България (за периода 1999–2017 г.) в краткосрочен и средносрочен план износът на стоки и услуги е фактор за икономическия растеж, докато в дългосрочен план износът зависи от БВП (Златинов 2018: 211–226).

2. Динамика на експорта на България в сравнителен план

При интеграцията в действащ общ пазар, какъвто е този на ЕС, се наблюдава нарастване на обема и дела на вътрешнообщностната търговия с тези страни. По правило интеграционните процеси стимулират външнотърговския стокообмен, особено в рамките на съответната общност, но в същото време създават предпоставки за засилване на негативните ефекти за участващите икономики при появата на кризи (Маринов 2018: 63–82). Един от тези негативни ефекти е намаляването на географската диверсификация, което от своя страна създава условия за пренос на шокове от икономиките на основните търговски партньори към интегриращите се страни.

България е силно засегната от негативите на интеграцията. Това е единствената страна, която увеличава дела на своя износ към страните от ЕС (спрямо общия обем на износа) през целия период на наблюдение. Прави впечатление, че след началото на кризата, когато повечето страни от ЕС се преориентираха към намаляване на концентрацията с оглед да ограничат потенциала на каналите за прехвърляне на шокове, България продължи да засилва своята зависимост от пазарите на ЕС. Тя е една от петте страни (заедно с Румъния, Хърватия, Финландия и Полша), които през периода 2006–2018 г. увеличават дела на своя износ към ЕС (таб. 1). При България търговията в рамките на общността формира около две трети от общия обем на външната търговия, като през целия период износът има превес над вноса, достигайки 67,4% през 2018 г. срещу 63,6% при вноса. Делът на вътрешнообщностната търговия на друга страна от ЦИЕ, каквато е Румъния, в ЕС е значително по-висок от този за България – 77,1% за износа и 74,1% за вноса. С най-голям дял – над 80%, са главно страни от ЦИЕ: Словакия, Чехия, Люксембург, Унгария, Полша, а с фрапантно нисък дял – Кипър.

Таблица 1. *Концентрация на износа в ЕС – дял на износа в страните от ЕС, в %*

Страни	Относителен дял			Изменение на дела	
	2001 г.	2006 г.	2018 г.	2001-2006 г.	2006-2018 г.
Европейски съюз (28)	67,3	67,7	63,2	0,4	-4,5
Австрия	75,0	74,0	69,5	-1,5	-4,6
Белгия	78,0	76,5	72,8	-1,5	-3,6
България	**60,8**	**62,4**	**67,4**	**1,5**	**5,1**
Хърватия	67,9	64,2	68,7	-3,6	4,4
Кипър	40,8	52,7	24,6	11,9	-28,1
Чешка Република	87,0	86,2	84,2	-0,8	-2,0
Дания	63,9	62,0	54,1	-1,8	-7,9
Естония	73,3	63,0	62,9	-10,3	-0,2
Финландия	58,3	55,2	57,5	-3,1	2,3
Франция	64,8	65,6	59,5	0,8	-6,1
Германия	62,4	63,5	58,4	1,1	-5,1
Гърция	60,7	64,0	51,7	3,3	-12,3
Унгария	84,5	80,7	80,7	-3,8	0,0
Ирландия	63,1	63,4	50,3	0,3	-13,1

Страни	Относителен дял			Изменение на дела	
	2001 г.	2006 г.	2018 г.	2001-2006 г.	2006-2018 г.
Италия	61,2	61,5	56,0	0,3	-5,5
Латвия	78,6	75,1	70,8	-3,5	-4,3
Литва	71,0	63,7	58,7	-7,3	-5,0
Люксембург	86,0	83,1	81,0	-2,9	-2,1
Малта	45,0	50,6	42,2	5,6	-8,4
Нидерландия	80,6	76,6	70,6	-4,0	-6,0
Полша	81,9	79,2	80,3	-2,7	1,1
Португалия	81,3	77,3	75,1	-4,0	-2,2
Румъния	75,9	71,1	76,9	-4,8	5,8
Словакия	91,1	87,3	85,6	-3,8	-1,7
Словения	79,3	79.1	77,0	-0,2	-2,1
Испания	73,9	70,0	65,7	-3,9	-4,3
Швеция	58,6	59,8	58,1	1,2	-1,7
Обединено кралство	59,3	62,6	46,2	3,3	-16,4

Източник: Евростат.

При почти всички останали страни от ЕС се наблюдава повече или по-малко обратната тенденция, насочена към намаляване на вътрешнообщностния експорт. Така например в Кипър делът на износа към ЕС за периода 2006–2018 г. намалява с 28,1 пр.п. (от 52,7% на 24,6%), в Обединеното кралство – с 16,4 пр.п. (от 62,6% до 46,2%) и т.н. (таб. 1). Съпоставими изменения се наблюдават в Ирландия, Гърция и др. Намаленията при останалите страни са по-малки, но с това те преследват основната си цел, а именно диверсификацията на износа и ограничаване на един от каналите за разпространение на кризи.

България отчита понижение на темпа на износ на стоки и услуги.[4] Това е предизвикано изцяло от спада на износа на стоки и може да се обясни с икономическите проблеми на някои от основните търговски партньори – Турция и Гърция, а също и със свиването на износа към съседни държави – Сърбия и Северна Македония, с икономическите санкции, наложени от ЕС върху Русия, които затрудняват износа, и др.

3. Приносът на групите стоки за нарастването на експорта

Икономиката на България запазва установения преобладаващ суровинен експорт. За разлика от останалите икономики в ЕС, страната ни се очертава като износител предимно на стоки с ниска добавена стойност и като вносител на стоки с по-висока добавена стойност. Делът на завършените произведени

[4] За динамиката на стоковата и географската структура на износа и вноса, както и някои от най-важните стокови групи през 2018 г. вж. Несторов, 2019: 54–58.

продукти в износа на България е особено нисък. В същото време Румъния постига забележителен успех в привличането на инвестиции в предприятия, произвеждащи завършен продукт, като при това успява да го постигне в условията на значително по-високи данъчни ставки. В отрасъл машиностроене и транспортно оборудване при Румъния делът на завършените продукти е над два пъти по-висок от този на България както към държави от ЕС, така и към трети страни. Румъния е водещ производител на автомобили в региона на Източна Европа.[5] Значителен е и делът на износа на автомобили за международните пазари – над 20% (Rangelova, Bilyanski 2019).

Анализът по избрани групи стоки ясно показва, че както в предприсъединителния период, така и след това в структурата на нашия експорт преобладават дрехи и обувки (което до голяма степен се дължи на делокализацията на трудоинтензивните етапи от създаването на добавена стойност в леката промишленост), суровини, като например желязо, мед и медни заготовки, стомана и др., което може да се обясни със задържането на българската икономика на ниските стъпала от веригата на създаване на добавена стойност и други, които не подпомагат увеличението на потенциала за дългосрочен икономически растеж. Действително България увеличава дела на износа за ЕС при някои от ключовите за икономиката категории стоки, като например фармацевтични продукти (от 26% до 65%), торове (от 26% до 68%), семена, захарни изделия, вино, безалкохолни напитки и др. (фиг. 3), но приносът на това увеличение за потенциала на местната икономика да генерира по-висока добавена стойност, както и за повишаването на заплатите в страната е нищожен (както може да се установи от съпоставката на фиг. 3 и 5).

Една от основните причини за слабия ефект на интеграцията в общия пазар върху доходите и добавената стойност е неблагоприятната позиция, в която е поставена страната, доколкото нейният дял във вноса на страните, членки на ЕС, е под 1%. Поради тази причина местните производители невинаги могат да договорят добра цена за предлаганата продукция, което рефлектира в ограничаване на потенциала за реализация на по-висока добавена стойност в експортноориентираните отрасли.

Описаната структура на експорта от България се свързва (и обяснява) с ниския дял на високотехнологичен износ в общия обем на износа, който е сред най-ниските между страните от ЕС-28. Все пак по данни на Евростат той нараства от 3,6% за 2008 г. на 5,9% за 2018 г. при средно за ЕС-28 17,9%.[6]

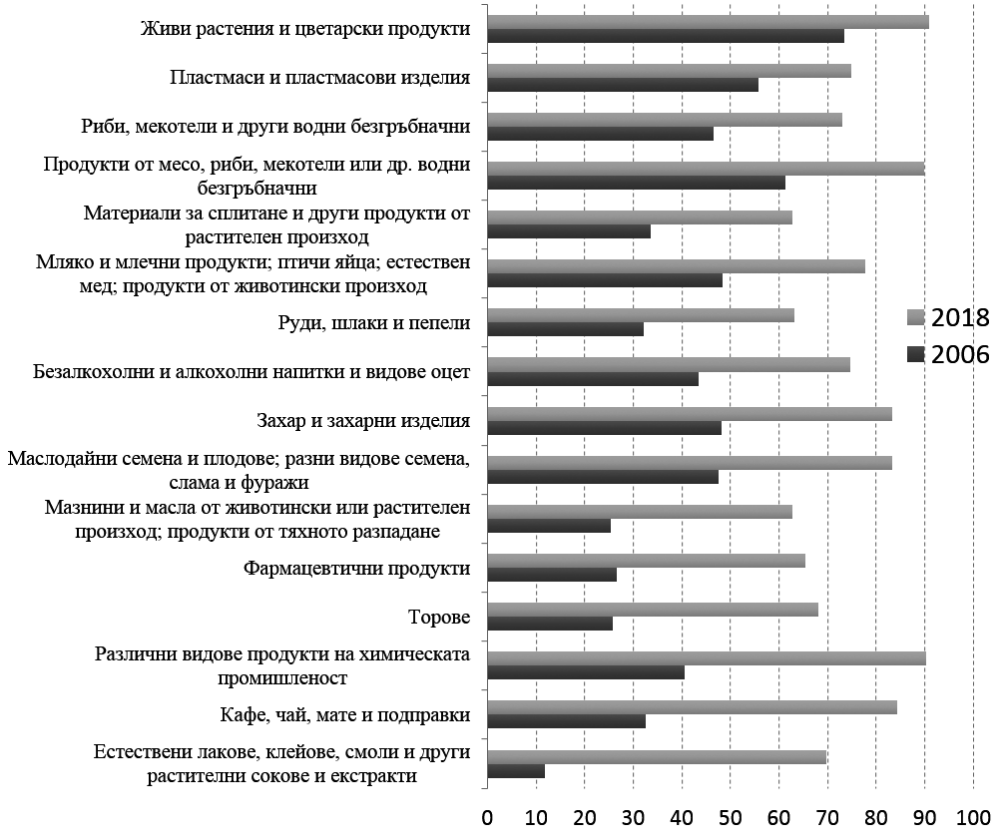
Разгледано по още по-дезагрегирана класификация на избрани групи стоки (таб. 2), приносът им за увеличаване на експорта към страните от ЕС през разглеждания период води към следните изводи:

---

[5] Страната е приемник на два автомобилни завода: „Дачия“ (подразделение на „Рено“) и „Форд“ (Форд Мотър Къмпани).

[6] Най-висок е в Ирландия (34,7%), а най-нисък в Португалия (4%). С по-нисък дял от този на България са страните: Гърция – 4,5%, Испания – 5,5%, и Словения – 5,8%.

Фиг. 3. Регионална концентрация на българския износ при избрани групи стоки (дял от експорта, насочен към страните от ЕС)



Източник: НСИ.

- Най-голям принос за нарастването на експорта към ЕС в предприсъединителния период имат медта, минералните горива, облеклата (в резултат от процеса на делокализация), но също и машините и електрическото оборудване.
- Прави впечатление, че най-голям принос за нарастване на износа в периода на членство имат именно електрическите апарати (15,4%) и машините (11,2%).
- В същото време приносът на суровините и горивата отслабва. Така например минералните горива и масла намаляват своя принос повече от двукратно – от 6,5% до 2,7%. При медта понижението е още по-голямо – от 19,6% до 3,7%, и т.н.

Таблица 2. *Принос на избрани групи стоки за ръста на експорта*

	Износ от България за ЕС-28, млн. EUR			Принос за прираста, %	
	2001	**2006**	**2018**	**2001-2006**	**2006-2018**
Житни растения	26,961	109,199	882,171	2,0	6,7
Руди, шлаки и пепели	5,240	66,418	367,902	1,5	2,6
Минерални горива, минерални масла и продукти от тяхната дестилация...	220,436	481,754	794,365	6,5	2,7
Пластмаси и пластмасови изделия	52,007	142,785	622,871	2,3	4,2
Облекла и допълнения за облекла, трикотажни или плетени	349,005	552,439	622,164	5,1	0,6
Облекла и допълнения за облеклата, различни от трикотажни или плетени	505,463	777,568	717,222	6,8	-0,5
Изделия от чугун, желязо или стомана	58,443	174,388	488,441	2,9	2,7
Мед и изделия от мед	252,580	1,043,226	1,474,505	19,6	3,7
Ядрени реактори, котли, машини, апарати и механизми; части за тях	215,990	528,383	1,818,162	7,8	11,2
Електрически машини и апарати, електроматериали; радио- и телевизионни апарати...	110,970	411,829	2,190,614	7,5	15,4
Автомобилни превозни средства, трактори, велосипеди... части и принадлежности	16,098	51,468	756,941	0,9	6,1
Мебели; осветителни тела; рекламни лампи, табели и подобни артикули...	58,664	155,615	571,425	2,4	3,6
Други	1,596,658	3,000,657	7,711,051	34,9	40,9
Общо	3,468,515	7,495,729	19,017,834	100,0	100,0

Източник: UN COMTRADE statistics.

По-детайлната разбивка на категорията „Електрически машини и оборудване и техните части“ показва, че делът на завършените продукти в нея е пренебрежим (фиг. 4). Основен принос за увеличението на износа на посочената

Фиг. 4. Принос за изменението на стокова група 85 „Електрически машини и оборудване и части за тях“



Източник: UN COMTRADE statistics.

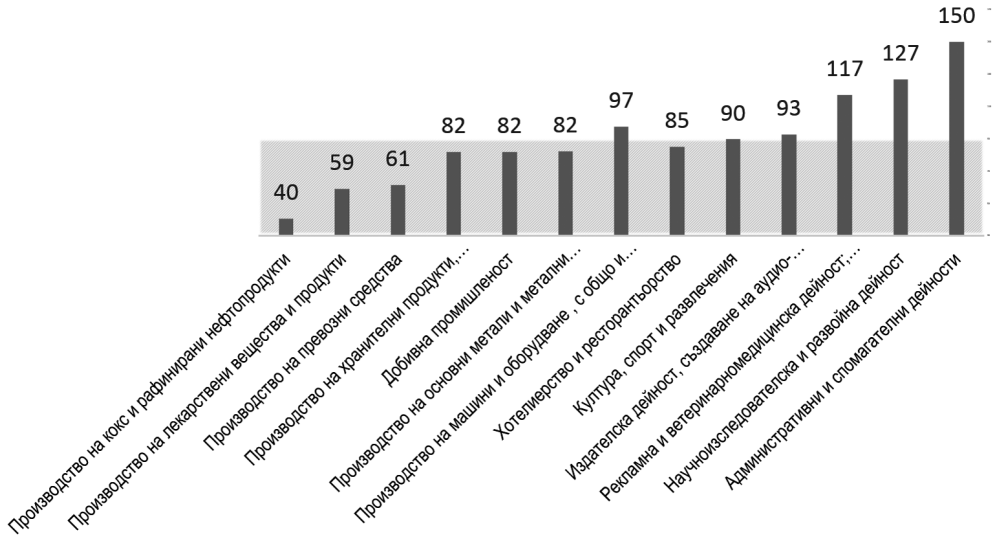
категория продукти имат „Части, подходящи за употреба единствено или главно с апаратите от позиция…“ – 17,9%, превключватели („Електрически апарати за превключване или защита на електрически вериги или за осъществяване на връзки...“) с дял от 11,6%, „Табла, панели, конзоли, бюра, шкафове и други бази, оборудвани с два или повече апарата“ – 11,1%, жици и кабели – 9,9%, трансформатори, бобини и дросели – 8,1%, (11,1%), резистори – 6,5%, и други продукти с ниска степен на преработка.

Насочването към продукти с ниска добавена стойност съвсем естествено рефлектира в запазване на ниските разходите за труд в тези продукти. За 2018 г. средната работна заплата (СРЗ) в преработващата промишленост е едва 90% от средната за страната, докато тази в добивната промишленост е значително по-висока (149%). Анализът на динамиката по сектори и отрасли показва, че деформирането на експортната структура на продуктовите групи с висока добавена стойност има съвсем отчетлив негативен ефект, изразяващ се в задържане на заплатите точно при дейностите, имащи най-пряко отношение към формирането на експортната структура на преработващата промишленост в страната (фиг. 5).

Така например докато индексът на промишленото производство в сферата на производството на лекарствени вещества и продукти изпреварва средния, заплатите силно изостават от общия темп на СРЗ, нараствайки с 59% за периода 2008–2017 г. (докато за същия период СРЗ общо нараства с 90% – от 6538 лв. до 12 448 лв.).

Подобна аномалия се наблюдава и в групата „Превозни средства и части за тях“, която е една от водещите в българския експорт. Нейният принос за увеличение на износа към ЕС за периода на членство е над 6%. В същото време отчетеният темп на заплатите в отрасъла е едва 61%, което е с 1/3 по-ниско от средния за същия период.

Фиг. 5. Нарастване на средната брутна работна заплата на наетите лица по трудово и служебно правоотношение по избрани икономически дейности за периода 2008–2017 г., в %



Източник: НСИ.

Посочените примери не са единствени. Подобно изоставане се наблюдава и в други отрасли, чийто принос за нарастване на износа към другите страни от ЕС е значителен, като например производство на хранителни продукти (82%), както и за целия сектор на добивната промишленост (82%).

Значително нарастване на СРЗ се отчита при дейности, които са далеч от тези, свързани с експортната структура на българската икономика. Най-интензивно нарастване и най-силно материално поощрение се наблюдава при административните и спомагателните дейности (150%), което може отчасти да се обясни с по-ниското равнище спрямо средната за страната работна заплата (85%), но е твърде високо в сравнение с динамиката при останалите дейности (отделен е въпросът за ефективността на подобно поощрение в този сектор на фона на количественото нарастване на администрацията в него и липсата на реформи). Насърчително е нарастването на СРЗ в сектора на научноизследователската и развойната дейност (117%), но остава въпросът за връзката ѝ с коментираните експортноориентирани дейности. Отбелязва повишение, макар и по-скромно, СРЗ при производството на машини и оборудване с общо и специално предназначение (97%).

Заключение

- В резултат от глобализацията и интеграцията към страните от ЕС в България се регистрира нарастване на обема на експорта и дела на вътреш-

нообщностната търговия, включително износа в търговските потоци на тези страни. Анализът обаче показва, че възможностите за експортноориентиран растеж в България не се използват пълноценно от гледна точка на експортна структура в търсене на сравнителни предимства.

- Анализът насочва към полезни изводи като този, че освен количествено експортът на страната трябва да претърпи положителна промяна по отношение на структурата на преработващата промишленост и оттам – на структурата на експорта според сравнителните ѝ предимства и конкурентоспособността на българската икономика.
- С оглед постигане на сравнителни предимства при експорта за България е необходимо да се развиват перспективни отрасли и дейности, водещи до производство на продукция с по-висока добавена стойност, които да се търгуват както в рамките на ЕС, така и извън нея. Това може да се постигне с помощта на адекватни и гъвкави управленски механизми.
- Изтъкваното предимство за България в ниското равнище на безработица съвсем не може да се обоснове с повишаване производителността на труда, защото повечето лица в активна възраст се включват в заетост, която практически не носи или носи ниска добавена стойност. Същото се отнася и до доскоро изтъкваното предимство на ниското заплащане в страната. Резервите за повишаване на производителността на труда и доходите на населението се крият в увеличението на дяловете на отделни подотрасли и продукти на преработващата промишленост с по-висока добавена стойност.
- Повишаването на сравнителните предимства на експортната структура на преработващата промишленост трябва да се основава на комплексен подход, който да включва и създаване на адекватна социално-икономическа среда.

ЛИТЕРАТУРА

Златинов, Д. (2018). Валидност на хипотезата за експортноориентиран икономически растеж в България. – В: Идва ли времето на нов протекционизъм? София, Изд. на ВУЗФ „Св. Григорий Богослов“, с. 211–226.

Маринов, Е. (2018). Посткризисното развитие на външнотърговските отношения на България. – Икономическа мисъл. Институт за икономически изследвания при БАН, кн. 6, с. 63–82.

Несторов, Н., (2019). Външна търговия. – В: Икономическо развитие и политики в България: оценки и очаквания. Годишен доклад 2019 г. Част първа. Икономическо развитие и средносрочни очаквания. Институт за икономически изследвания при БАН. София, Горекс Прес, с. 54–58.

Rangelova R. and Bilyanski, V. (2019). Foreign Trade and Economic Growth of Bulgaria and Romania in the Years of EU Membership. Paper presented at the 6th International Conference „Economic Scientific Research – Theoretical, Empirical and Practical Approaches“, ESPERA 2019, 10–11 October 2019, Bucharest.

Rangelova R. and G. Sariiski (2019). Comparing Progress in Bulgaria and Romania. – In: International Economics Department at BAS. 2019. International Scientific Conference Proceedings „Bulgaria and Romania: Country Members of the EU, Part of the Global Economy“ 2018. Sofia, ERI-BAS, pp. 23–37, ISBN 978-954-9313-14-7. Available at: https://inecoconference.wordpress.com/2018-2/2018-papers/

Ирена Николова / Irena Nikolova[1]

ВЪЗМОЖНОСТИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ЗА ЕКСПОРТНООРИЕНТИРАНИТЕ СЕКТОРИ НА БЪЛГАРИЯ В СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА

1. Тенденции в развитието на експортноориентираните сектори в България

Разглеждането на износа на една държава винаги трябва да се анализира от гледна точка на възможностите за икономически растеж и постигането на развитие. Освен това той е част от търговската, а и от цялостната икономическа политика и зависи от потенциала за производство на стоки и предоставянето на услуги. Ето защо при анализирането на експортноориентираните сектори и възможностите пред тях е необходимо да се уточни кои са аспектите, които засягат износа, и как може да се отнесе това към цялата търговска и икономическа политика на страната.

Още от средата на XX век именно износът се разглежда като *основна възможност за генериране на растеж и преодоляването на неравенствата*, а в някои държави – и на бедността (UNCTAD 2013; European Commission 2015). По отношение на генерирането на растеж връзката с търговията и износа се анализира в контекста на географското разположение на страните и разстоянието между тях, особено когато това се отнася до двустранните търговски взаимоотношения (Frankel, Romer 1999).

Ползването на износа като *генератор на растежа е обвързано с отвореността на икономиката,* което с пълна сила се отнася за държавите от Азия (Haddad, Shepherd 2011). Така се постига освен растеж и повишаване на работните заплати, но това предполага прилагането на активни политики от страна на държавата и отделните институции, ангажирани с прилагането на конкретни мерки в подкрепа на износа. Именно този успешно приложен подход към постигането на икономически растеж се възприема от малките отворени икономики не само в Азия, но и в други части на света.

Износът и търговската политика, особено в контекста на Европейския съюз (ЕС), трябва да се разглеждат като част от останалите общи политики, включително по отношение на продължаването на европейската интеграция и провежда-

[1] *Гл. ас. д-р Ирена Николова, Нов български университет / Chief. Assist. Dr. Irena Nikolova, NBU – Sofia: inikolova@nbu.bg*

нето на единната парична политика (Houbenova 2019). Така предизвикателствата пред ЕС са общи за всички политики и износът не остава незасегнат от тях.

Износът допринася за подобряване на икономическото представяне на отделните предприятия, тъй като при извършване на своята дейност те се запознават с нови технологии и подходи в търговията. Това е известно като учене чрез износ (learn from exporting) или иновации, базирани на износа. Именно този натрупан опит на външните пазари се пренася в тяхната дейност вътре в страната и подобрява не само представянето на отделното предприятие, но и цялата бизнес среда. Така миналият опит на предприятията при износа може да допринесе за тяхното бъдещо по-добро представяне. Трябва да се отбележи, че начините за учене са разнообразни и по различен начин могат да въздействат на отделното предприятие.

На противоположното становище за ролята на износа спрямо подобряването на икономическото представяне са автори като Bernard и колектив (Bernard, Jensen, Redding, Schott 2007). Те считат, че *опитът на дружествата в областта на износа няма значителен ефект върху подобряването на тяхната дейност*. Освен това износителите имат по-добро представяне не благодарение на самия износ, а по-скоро на преодоляването на разходите, необходими за навлизане на чужди пазари. Това е възможно при намаляване на транспортните разходи и при премахване на ограниченията пред търговията, когато високопроизводствените предприятия се разрастват, а тези с ниска производителност могат и да отпаднат от пазара.

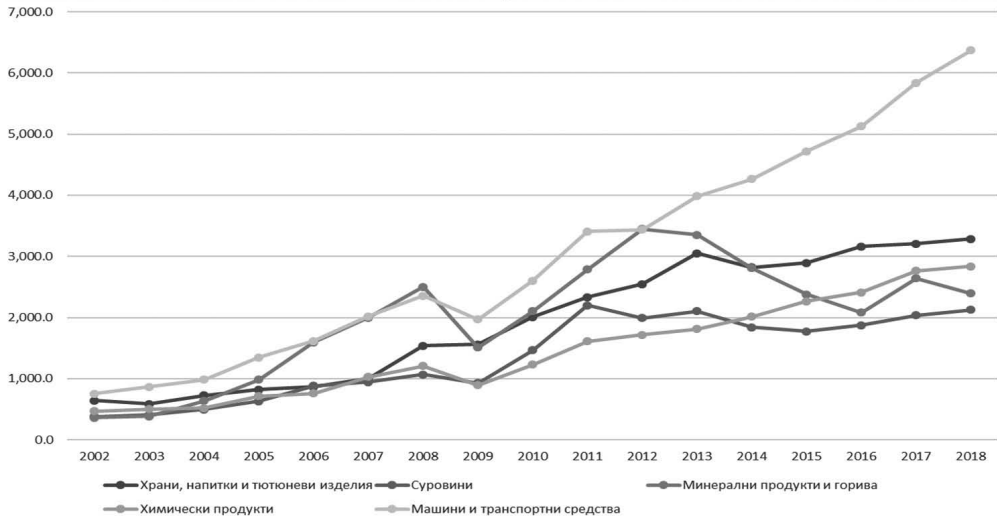
Така или иначе износът при отделните предприятия се отразява върху тяхната мобилизираност и позициониране на пазарите, независимо дали това се дължи на по-доброто управление на разходите или на внедряването на нови подходи и технологии в отделните дейности.

При някои автори (Kraay 1999) *обвързването на икономическото представяне е свързано с конкретни фактори*, които допринасят за неговото повишаване. Конкретно Aart Kraay достига до извода, че за китайските фирми в началото на 90-те години износът допринася за постигането на по-висока производителност на труда и по-висока обща производителност, като в същото време се намаляват и постоянните, и променливите разходи. Това е валидно само за утвърдените износители, докато за нововъзникналите предприятия на пазара ефектът от износа се разглежда като незначителен, а понякога има и негативни последици.

Международната търговия може да се представи и като възможност за интеграция на отделни държави в общ регионален съюз, така че да изграждат своя обща политика и да задълбочават своите отношения (Маринов 2014).

За отделните държави някои от секторите са водещи при износа на стоки и предоставянето на услуги и те наистина имат именно споменатите по-горе ефекти върху икономическия растеж и развитие. Експортноориентираните сектори допринасят за намаляване и на различията в съответната държава и това определя вниманието, което се отделя върху тях. Дали е достатъчен износът и разглеждането на конкретни сектори като водещи за една икономика, е въпрос на експортната политика и на изпълнението на свързаните с нея приоритети на национално ниво.

Фиг. 1. Износ на България по сектори за периода 2002–2018 г., в млн. евро



Източник: Eurostat.

Износът на страната има отношение за секторите, които са били конкурентни още преди 30 години в рамките на Съвета за икономическа взаимопомощ (СИВ) (Yotzov 2000). Тази специализация в СИВ се запазва при някои от тях като химическата и металургичната промишленост, които съставляват около 40% от износа. При други икономически сектори тази експортна възможност не е налична или е загубена поради липсата на пазари, като например в хранително-вкусовата промишленост. В същото време бърз икономически растеж не е възможен при устойчива низходяща тенденция на икономически активната работна сила.

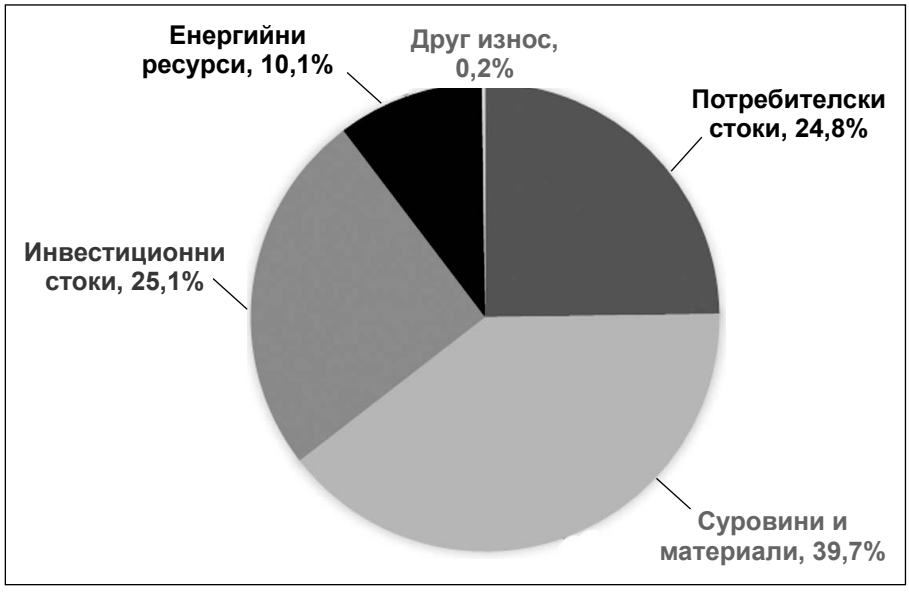
Анализирайки периода на прехода в България, износът се оказва водещ за генериране на икономически растеж. Въпреки това остава въпросът за запазването на търговските партньори и географското разпределение на търговията на страната. Освен това собствеността на отделните фирми и обвързаността на продажбите със страните, в които са позиционирани техните централи, подпомага насърчаването на износа в определени региони (Несторов 2019). Така се забелязва запазване на географската концентрация на износа на България с нейните основни търговски партньори именно поради собствеността на фирмите износителки.

България се разглежда като малка отворена икономика и анализирайки практиката в азиатските икономики, би трябвало *насърчаването на износа и на развитието на експортноориентираните сектори* да допринесе за генериране на растеж и развитие. При някои от секторите се наблюдава (фиг. 1) по-значим износ и ясно изразена възходяща тенденция след 2009 г. (например „Машини и транспортни средства“), а при други – устойчив ръст, макар и с по-бавни темпове („Храни, напитки и тютюневи изделия“ и „Химически продукти“). При „Машини, транспортни средства“ стойността на износа за 2018 г. е в размер на 7659,7 млн. евро, като това представлява ръст от 4,5% спрямо 2017 г. В същото време при сектор „Химически продукти“ се наблюдава ръст от 4,8% за 2018 г. спрямо предходната 2017 г., като износът се равнява на 3573,4 млн. евро. Но

трябва да се отчете, че обемът на износа е почти двойно по-малък от този на сектор „Машини и транспортни средства“.

Секторът на храните, напитките и тютюневите изделия е следващият по-устойчив ръст за разглеждания период. Реално ръстът за 2018 г. спрямо предходната година е от 3,3%, като това се равнява на 4308,9 млн. евро.

Фиг. 2. Износ на България по групи стоки за 2018 г., в %



Източник: Eurostat.

При разглеждането на износа на страната по групи стоки за разглеждания период се запазва тенденцията суровините и материалите да заемат значителен дял от над 35 до 45% (фиг. 2). На следващо място са инвестиционните стоки с около 25%, следвани от потребителските стоки. Това дава представа за структурата на износа, който е предимно ресурсноориентиран и нетолкова насочен към преработването и производството на потребителски стоки. А това неминуемо се отразява върху икономическия растеж и развитие.

Анализирайки данните и теоретичната основа за износа, при експортноориентираните сектори в България се наблюдават някои тенденции за периода 2002–2018 г., които могат да се формулират по следния начин:

- Водещите сектори при износа на страната по обем и ръст са „Машини и транспортни средства“, „Суровини“, „Храни, напитки и тютюневи изделия“, „Химически продукти“.
- При разглеждането на групите стоки водещо място заемат суровините и материалите, както и инвестиционните стоки. Те формират общо дял от около 65% от целия износ, което го представя като предимно ресурсноориентиран.

- Глобалната финансово-икономическа криза и дълговата криза в еврозоната се отразиха на износа като цяло, както и по отделни сектори чрез намаляване на потоците и връщане на нивата от 2004–2005 г. След 2010 г. и особено след 2011 г. се наблюдава ускорен темп на ръст при отделните експортноориентирани сектори от икономиката.
- Собствеността на предприятията износители е определяща за намирането на чужди пазари и най-вече при ползването на компаниите майки за осигуряването на нови контрагенти. Това от своя страна запазва постоянството на географското разпределение на търговските партньори на страната.

Възможностите пред експортноориентираните сектори на България са насочени към запазването на търговските партньори до момента, които след 2002 г. не се променят значително, както това се наблюдава през 90-те години на XX век, например. Освен това отделните предприятия, дори и без компании майки в други държави, също организират самостоятелно своята експортна дейност. Със сигурност прилагането на иновации и внедряването на нови подходи при управлението на експортната дейност допринасят за постигането на повече възможности.

2. Приоритетите на държавата за тяхното развитие и по-добро позициониране в международната икономика

Експортноориентираните сектори могат да допринесат за подобряване на икономическия растеж и развитие, като не се разчита само на инициативата от страна на отделните фирми, а и на предприемането на по-активни мерки от държавата. Провеждането на експортна политика като част от търговската е задължително, ако дадена страна иска да насърчи своя износ и това е неин приоритет (Николова 2016). Разбира се, това е придружено и от увеличаване на уязвимостта от външни шокове, както и нарастване на вноса повече от износа при стартиране на прилагането на тази политика (Динев 2016).

Важно място заемат институциите, които са пряко ангажирани с провеждането на търговската и в частност на експортната политика. В България това са Министерството на икономиката и някои от агенциите към него: Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия и Българската агенция за инвестиции. Що се отнася до осигуряването на финансиране за изпълнението на тази политика са ангажирани Министерството на финансите, Българската банка за развитие и Българската агенция за експортно застраховане.

Експортната политика обикновено се формулира в конкретна стратегия, на чиято основа се изпълняват заложените предварително цели и приоритети. Към момента няма действаща експортна стратегия на страната. Но в Националния експортен портал на Изпълнителната агенция за насърчаване на малките и средните предприятия са представени 18 секторни стратегии, насочени към водещи приоритетни експортни отрасли:

- Производство на храни;
- Производство на напитки;
- Производство на химични и фармацевтични продукти;
- Производство на текстил и изделия от текстил;

- Производство на облекло, вкл. кожено, обработка на кожи;
- Производство на мебели;
- Производство на машини, оборудване и домакински уреди;
- Производство на електрически машини и апарати;
- Производство на превозни средства, без автомобили;
- Производство на изделия от каучук и пластмаси;
- Производство на медицински, прецизни и оптични апарати и инструменти;
- Производство на канцеларска и електронноизчислителна техника и продукти и услуги в областта на компютърните технологии;
- Производство на дървен материал и изделия от него, без мебели;
- Производство на дървесна маса, хартия, картон и изделия;
- Издателска и полиграфическа дейност, възпроизвеждане;
- Производство на неметални и минерални продукти;
- Производство на метални изделия;
- Производство на радио-, телевизионна и далекосъобщителна техника.

Въпреки това наличието на отделни секторни стратегии не могат да заменят формулирането на водещи приоритети за цялата страна, включени в една обща експортна стратегия.

На следващо място за малките и средните предприятия въпросите, свързани с експортното им ориентиране, са заложени в Стратегията за насърчаване на малките и средните предприятия за периода 2014–2020 г. (Министерство на икономиката и енергетиката 2013). Това е и основополагащият документ за приоритетите на държавата в тази област и за изпълнение на програмния период на многогодишната финансова рамка на ЕС.

Предизвикателствата пред експортната политика, освен липсата на действаща стратегия в България в момента, са свързани и с ролята на институциите за прилагането на конкретни мерки по износа, а и с финансовото обезпечаване на тяхното изпълнение. Въпреки това трябва да се посочи, че част от препоръките, предложени в доклад на икономическия институт на БАН от 2014 г. (Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките 2014) са намерили отражение в стратегическите документи и действия на държавните институции.

Изводи

- Експортноориентираните сектори в България могат да допринесат за повишаване на икономическото развитие на страната. За целта освен усилията на отделни фирми или браншови организации за разширяването на нови пазари е необходимо това да е част от националната стратегия и политика в тази област.
- Вече постигнатото по отношение на малките и средните предприятия и тяхното участие на международните пазари е заложено в Стратегията за насърчаване на малките и средните предприятия. Това намира отражение и върху финансирането от фондовете на ЕС в рамките на многогодишната финансова рамка за 2014–2020 г. и е обвързано със стратегията на ЕС „Европа 2020“.

- Остават въпросите за насърчаване на експортноориентираните сектори през следващия програмен период на ЕС, както и предизвикателствата, пред които износът ще бъде изправен, като например очакваното напускане на Великобритания и отражението на мигрантските вълни за ЕС. Тези предизвикателства оказват промяна върху приоритетите за финансиране на конкретни политики както на европейско ниво, така и в рамките на републиканския бюджет.
- Въпреки това възможностите за развитие и подпомагане на експортноориентираните сектори на България не бива да се пренебрегват, още повече че предоставят толкова възможности за икономическо развитие и растеж, а и имат отношение към преодоляването на неравенствата. Ако се следва примерът на азиатските икономики, то насърчаването на износа има съществено значение за генерирането на растеж в малка отворена икономика като българската.

ЛИТЕРАТУРА

Динев, В. (2016). Търговията на България с ЕС и еврозоната в контекста на дълговата криза. – Икономика и управление, г. XII, № 1.

Институт за икономически изследвания при Българската академия на науките (2014). Годишен доклад 2014 „Икономическо развитие и политики в България: оценки и очаквания“, Тема на фокус: „Неравенство и бедност – динамика и политики за тяхното ограничаване“. София, Горекс Прес, ISBN 978-954-616-244-1.

Маринов, Е. (2014). Географска структура на международната търговия на регионалните икономически общности в Африка. – Икономически изследвания, кн. 2, с. 69–98.

Министерство на икономиката и енергетиката (2013). Национална стратегия за насърчаване на малките и средните предприятия, 2014–2020. <https://www.sme.government.bg/uploads/2013/08/sme_strategy-2014-2020.pdf>

Николова, И. (2016). Предизвикателства пред експортната политика на България след присъединяването в Европейския съюз. – В: Годишник на департамент „Администрация и управление“. Том 1. Издателство на Нов български университет, с. 1–27, ISSN 2603-297X.

Bernard, A., J. Bradford Jensen, Stephen J. Redding and Peter K. Schott. (2007). Firms in International Trade. – Journal of Economic Perspectives, Vol. 21, **No**. 3, Summer 2007, pp. 105–130.

European Commission (2015). Export Performance and Poverty Reduction, Volume II: Assessment of economic benefits generated by the EU Trade Regimes towards developing countries, Directorate-General for International Cooperation and Development, EU Development Policy and International Cooperation, Policy and Coherence, Economic Analysis Team, ISBN 978-92-79-48228-1.

Eurostat. (2019). International Trade in Goods Database. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/international-trade-in-goods>.

Frankel, J. and D. Romer. (1999). Does Trade Cause Growth? – American Economic Review, Vol. 89 (3), pp. 379–399.

Haddad, M. and B. Shepherd. (2011). Export-led growth: Still a viable strategy after the crisis?, Vox CEPR Policy Portal. <https://voxeu.org/article/export-led-growth-still-viable-strategy-after-crisis>.

Houbenova, T. (2019). The Global Challenges to „Two-Speed“ Integration in the EU: Problems and Prospects for Bulgaria’s Participation in the Economic and Monetary Union, Economic Studies, No 1, pp. 3–32.

Kraay, A. (1999). Export and Economic Performance: Evidence from a Panel of Chinese Enterprises, English Version of „Exportations et Performances Economiques: Etude d’un Panel d’Entreprises Chinoises“. – Revue d’Economie Du Développement, 1–2/1999, pp. 183–207.

Nestorov, N. (2019). Geographic Sustainability and Geographic Concentration of Bulgarian Export, Economic Studies, No 1, pp. 50–55.

UNCTAD. (2013). The Impact of Trade on Employment and Poverty Reduction, Trade and Development Board, Trade and Development Commission, Fifth Session, TD/B/C.I/29.

Yotzov, V. (2000). A possible Approach to Stimulate Macroeconomic Development of Bulgaria, Discussion Papers DP/16/2000, Bulgarian National Bank, pp. 24–26, ISBN 954-9791-40-8.

Татяна Хубенова-Делисивкова / Tatiana Hubenova-Delisivkova[1]

ПАЗАРЪТ НА ДЦК НА ЕС И УЧАСТИЕТО НА БЪЛГАРИЯ: ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ В КОНТЕКСТА НА ПОДГОТОВКАТА ЗА ИПС

1. Въведение

България кандидатства за присъединяване към ВКМ II и в средносрочен аспект имат значение основните поуки от функционирането на Паричния съюз на ЕС с цел оценяване на възможности и проблеми, които произтичат от особеностите на самия Паричен съюз и насоките за неговата реформа след Европейската суверенна дългова криза от 2010–2012 г. и на съвременния етап. Страните от ИПС са емитенти на суверенни държавни ценни книжа, с които си осигуряват чрез емисия на държавен дълг финансиране на дефицита на държавните си бюджети. Историята на ИПС доказва, че с приемането на еврото всяка страна – членка на Паричния съюз, губи паричния си суверенитет и дисциплиниращата роля на валутния курс, но нараства значението на бюджетната политика, която остава в компетенциите на отделната страна за поддържане на финансовата стабилност. Същевременно зависимостта на страните от Паричния съюз от условията за финансиране на дефицитите на държавния бюджет и държавния им дълг чрез пазарите (вътрешни и външни) се обуславя от състоянието и управлението на държавния им дълг, с което съответно се засилва ролята на доходността на техните държавни ценни книжа (ДЦК).

Изграждането на еврозоната се обвързва със забраната за парично финансиране на бюджетите на страните членки от ЕЦБ, т.е. в Договора за ЕС се изключва „клаузата за безвъзмездно спасяване“ с цел да се гарантира, че пазарите трябва да разграничават държавите от еврозоната въз основа на тяхната фискална устойчивост.

В хода на Европейската суверенна дългова криза от 2010–2012 г. е опровергана тезата, че упражняването на пазарната дисциплина ще осигури непрекъсната оценка на действията на правителствата, което от своя страна ще доведе до разумни бюджетни политики. Вземането на решения относно фискалните политики в еврозоната е децентрализирано и е в компетенция на суверенните

[1] *Проф. д-р Татяна Хубенова-Делисивкова, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Tatiana Hubenova-Delisivkova, Economic Research Institute at BAS: stefanovatatiana@gmail.com*

държави, като се прилагат задължително само набор от фискални правила, в т.ч. Пакта за стабилност и растеж.

Участието в Паричния съюз не само не отслабва, а засилва дисциплиниращата функция на международните кредитни и капиталови пазари по отношение на държавните финанси на страните от Паричния съюз. В условията на несъвършена конкуренция на пазарите прилагането на пазарната дисциплина често е несъвършено. Държавният дълг в еврозоната е изложен на кредитен риск по специфичен начин. Премиите за кредитен риск обикновено не се увеличават непрекъснато, а вместо това са нелинейни. Кредитният риск е с ниска цена в добри моменти, когато опасенията от риск са малко, а след това бързо се преоценяват в лоши моменти. Резултатът е прекомерната нестабилност на цените.

Паричният съюз се влияе от международни рискови фактори и отразява положителни премии за риск от неизпълнение и ликвидност. Доходността на държавните облигации включва риск премия и всяко увеличаване на задлъжнялостта на страната, членка на Паричния съюз, може да доведе до увеличаване на доходността на облигациите, като по този начин повиши цената на заеми и да наложи по-остро фискална дисциплина на правителствата. *Премията на ДЦК за риск* по подразбиране се повлиява правопропорционално от съотношенията на държавния дълг и обслужването на дълга на държавата емитент. Това е в съответствие с идеята, че кредитните пазари наблюдават фискалните резултати и оказват дисциплинарен натиск върху правителствата. *Премията за ДЦК за риск от ликвидност*, която компенсира инвеститора за риска, че той може да не успее да ликвидира инвестицията си в разумен срок, се намалява с членството в ИПС, което показва увеличаване на интеграцията на страните – членки на ИПС, на финансовите пазари.

Освен това членовете на ИПС се радват на *по-ниска премия за риск от неизпълнение* отпреди, но тази полза намалява с размера на публичния дълг в сравнение с Германия. Това е в съответствие с мнението, че пазарите могат да предложат подкрепа за страните от ИПС във финансови затруднения поради презумпцията, че за паричната стабилност носи обща отговорност Европейската централна банка.

За България евентуалното включване в ИПС би означавало да се засили вниманието към пазарите на ДЦК на страните от ИПС заради сигнализиращата и дисциплиниращa роля на тези пазари, на които се отразява пряко равнището и качеството на структуриране на държавния дълг на всяка страна от Паричния съюз. Това е от значение за фискалната политика и управлението на държавния дълг поради две обективни предпоставки. От една страна, открива се възможност за по-отворена зависимост от теглене на дълг от финансовите пазари, тъй като ЕЦБ е отговорна за общата парична политика с приемането на еврото и това изключва възможността страните от Паричния съюз да монетаризират държавния си дълг чрез собствена парична политика и нейните инструменти. От друга страна, според договора от Маастрихт в ИПС се изключва клаузата за „спасяване“ (no „bail out clause“) при дългова криза и всяка страна от Паричния съюз е отговорна за дълговата си експозиция и следва да държи сметка и да предвижда рисковете на пазарите на ДЦК: лихвен, кредитен, риск за спестяванията и богатството и банковия риск.

2. Основни етапи на развитието на пазара на ДЦК в ЕС: характеристики и дискусионни проблеми

През първия етап на ИПС (1995–1998) доходността на държавните облигации на страните членки бързо се сближава с тези на германските 10-годишни държавни облигации. Голяма част от тази конвергенция се обяснява с елиминирането на валутния и инфлационния риск: 10 страни – членки на ЕС, успешно намаляват нивата на дефицита и дълга си, за да изпълнят критериите от Маастрихт и да се присъединят към общата валута.

През втория етап (1999 – септември 2008) доходността на 10-годишните държавни облигации остава на умерени нива и не се различава много за 11-те страни – членки на еврозоната. Доходността на десетгодишните държавни облигации достигна максимум около 70 базисни пункта.

Въпроси: Защо през този период се наблюдава недиференцирано според макроповедението на отделните страни ценообразуване на ДЦК? „Макроикономическите основи", характеризиращи различните страни емитенти на ДЦК, са различни: състоянието на публичните финанси се различава ясно и постоянно в различните страни. За този период е характерно, че *различната степен на фискална стабилност (или по-скоро липсата на такава в някои страни членки) не е „оценена" по подобаващ начин в цените на държавните облигации. Това неизбежно води до по-голямо разрастване на държавния дълг на няколко страни, които повишават дълга си към инвеститорите от капиталовите пазари.*

През третия етап (2008–2011) има драстични промени в трендовете на доходността на някои страни от еврозоната в сравнение с други. От есента на 2008 г. се извърши внезапно и разрушително преоценка на суверенния кредитен риск. Доходността на държавните облигации по страни започна да се разминава, понякога достигайки нива, които съответстват и надвишават тези от началото на 90-те години. Има основни причини за такова преоценяване на риска. Фискалната експанзия поради необходимостта от борба с кризата повиши нивата на публичния дълг. Ангажиментът на правителствата да подкрепят системно важни финансови институции се засилва и са добавени по-високи нива на дългово бреме към техните условни задължения и държавните дългове нарастват. Повечето анализи намират доказателства за суверенна зараза в еврозоната след началото на дълговата криза в края на 2009 г. По-специално доходността на облигациите или CDS спредът в някои страни от еврозоната, изглежда, са повлияни от доходността на облигациите на други държави или разпространението на CDS (Broto, Perez-Quiros 2011; De Constâncio 2012) обсъжда ранните доказателства за заразяване на страна – членка на ИПС. По-ниските потенциални темпове на растеж предизвикват опасения относно устойчивостта на публичните финанси.

На четвъртия етап (2012–2019) на ИПС протичат сложни процеси за преодоляване на Европейската суверенна дългова криза, която намира израз в резки изменения в доходността на държавните облигации, които не са просто барометър на оценката на ликвидността и кредитния риск за инвеститорите. По-скоро екстремните нива на доходността на облигациите сами оказват неблагоприятно влияние върху други сегменти на финансовия пазар, банковия сектор, а също и

върху ефективността на паричната *политика. Въпроси:1) Защо е силна връзката между доходността на ДЦК и паричната политика на ЕЦБ? 2) Как функционират каналите за трансмисия на паричната политика на ЕЦБ и защо се налага неконвенционалната парична политика? 3) Какво е отражението на връзката между състоянието на банковия сектор и държавната задлъжнялост?*

Фокусът на дискусията е върху това как да се засили пазарната дисциплина, да се намали моралният риск и да се запази финансовата стабилност, като се запази съществената роля и привлекателността на европейските пазари на държавни облигации.

Няколко членове считат, че трябва да се преразгледа регулаторното третиране на държавните експозиции (RTSE), за да се стимулират банките да диверсифицират притежанията си на държавен дълг, докато други членове са отворени да разгледат различните варианти за RTSE, свързани с достатъчен напредък по отношение на други мерки. Тези членове са съгласни, че е необходима по-нататъшна аналитична работа, преди да се вземе решение, и че мерките трябва да бъдат подходящо разработени, внимателно проектирани и постепенно прилагани. В това отношение съществуват различни варианти, вариращи от принос, основан на риска, до EDIS, мерки за оценка, мерки, базирани на концентрация, такси, базирани на риска, до мерки, базирани на кредитен риск. Други членове продължават да се противопоставят на всякакви промени в RTSE, като твърдят, че такива промени биха могли да подкопаят функционирането на пазарите на суверенни облигации, като същевременно не се обърнат към косвената верига за обратна връзка между банките и националните суверени, която произтича от връзката между банките и тяхната по-широка национална икономическа среда.

Възгледите за съгласуването с други мерки също се различават. За много членове отварянето на дискусията за регулаторното третиране на суверенните експозиции (regulatory treatment of sovereign exposures (RTSE) е свързано с напредъка по други досиета на Банковия съюз или с международното развитие.

За някои членове прилагането на регулаторното третиране на експозицията към суверенен дълг трябва да върви ръка за ръка с въвеждането на нов европейски безопасен актив, за да се погрижат за всякакви непредвидени последствия от финансовата стабилност. Независимо че е твърде рано да се осъществи тази връзка, особено тъй като няма споразумение за това какво може да представлява европейски безопасен актив за тази цел. Други твърдят, че трябва да се прави разлика между сигурен актив, който води до взаимно споделяне (mutualisation of public debt) на публичния дълг, и този, който остава класически пазарен дългов инструмент и би бил предпочитан като актив (Rosi 2019). Те смятат, че първият вариант е тясно свързан с обсъждането на Фискалния съюз и подчертават, че сигурните активи не са част от пътната програма на Съвета за 2016 г.

3. Оценка на въздействието на пазара на ДЦК в ИПС на ЕС

Пазарът на ДЦК има стандартно проциклично действие: обикновено по време на „добри времена“, когато апетитът към риск е силен и икономическите условия са благоприятни, цените на активите са високи, а спредът на риска обикновено е нисък. В „лоши времена“, когато степента на отклонение от риск

се увеличава и има очаквания за растеж на БВП, цените на активите са склонни да намаляват и рисковите спредове се увеличават.

Пазарът на ДЦК има преувеличено проциклично действие вследствие на поведението на инвеститорите в ДЦК при криза: те усложняват кризата с бягство от инвестициите в ДЦК на страни с висок дълг.

Пазарът на ДЦК има и положително сигнализиращо действие: оценяват по-високия риск на страните с по-голям дълг, а повишаването на рисковите премии противодейства на по-нататъшното нарастване на държавния дълг.

Има тясна връзка между ДЦК и трансмисията на общата парична политика чрез 4 канала на паричната трансмисия: 1) канал за лихвени проценти; 2) убежище на богатство; 3) посредническа роля на ДЦК да служат за обезпечение; 4) канал за поддържане на баланса на банките.

При съвременната сегментираност на европейския пазар на ДЦК по емитенти – страни членки, и в отделните национални пазари има рискове във всяка една от възможните роли на ДЦК в паричната трансмисия.

Първо, промяната в настоящите и очакваните лихвени проценти е централен фактор за изместване на кривата на доходност на държавните облигации. Макар че държавните облигации се разглеждат по същество като безрискови и ликвидни инструменти, рязкото изменение на кривата на доходността им създава проблеми от ликвиден характер, но и от гледна точка на неплатежоспособността на длъжниците.

Второ, изправени пред заплашителни преки и косвени загуби от силен спад на цените на държавните облигации, инвеститорите могат да изберат предпазни спестявания, които биха противодействали на желания стимул за потреблението от облекчаване на паричната политика.

Трето, ценните книжа за държавния дълг са основен източник на обезпечение за банките, които могат да използват при обезпечено кредитиране с други банки и ЕЦБ. С рязкото понижение на цените на държавните облигации – често свързано с понижаване на рейтинга на съответния емитент – държавните облигации са обект на значително намаляване в тази им роля и силата им за рефинансиране намалява. В резултат на това: 1) ерозира обемът на обезпеченията, налични под формата на държавни облигации и 2) изменят се възможностите за банки за префинансиране на дългове.

Четвърто, от 2009 г. насам можем да видим тясна връзка между мерките на банковия и суверенния кредитен риск. Това представлява основна пречка за разрешаване на кризата в еврозоната.

Изводите за пазарите на ДЦК в ЕС в средата на 2019 г. включват, както следва:

1. На основа на следкризисното възстановяване за тренда на изменение на доходността на 10г. държавни облигации на страните от еврозоната, изпаднали в криза, може да се констатира наличие на синхронизация в значителна степен с тренда на изменение на 10г. ДЦК на Германия преди кризите – глобалната финансова криза и европейската дългова криза.

2. За страните, които са по-силно засегнати от кризите, като Гърция, Португалия и Италия, в следкризисния период след 2012 г. въпреки стабилизационните мерки досега се наблюдават по-силно изразени отклонения от основния тренд на изменение на доходността на държавните облигации на Германия. В

резултат на по-високия суверенен риск на тези страни от еврозоната възходящият тренд на доходността на държавните им облигации отразява поскъпването на издръжката на дълга им, което допълнително утежнява състоянието на държавните им финанси и те остават в порочния кръг на зависимост от по-високо равнище на държавен дълг в сравнение с Германия.

3. Страните от еврозоната, които имат проблеми с управлението на държавните си дългове, са изложени на финансовите пазари на по-големи рискове да се влошат условията за достъпа им до дългови ресурси и да се повиши цената на обслужване на тегленията дългове. Наред с това оценките за суверенния им риск се влияят неблагоприятно и от наличието на риск от финансова зараза и нейното разпространение чрез различни канали на паричната трансмисия. В този смисъл техните държавни облигации са по-рискови и са по-често обект на пазарни спекулации.

Прогнозните очаквания за пазара на ДЦК не изключват промени за някои страни, чиито бюджетни дефицити и обслужване на държавния дълг ще влияят върху позициите им на дълговите пазари. ЕЦБ няма да повиши основния лихвен процент и за 2020 г. поради навлизането на еврозоната в рецесия, която вече започна. Възстановяването на Програмата на ЕЦБ за изкупуване на активи – в т.ч. ДЦК и корпоративни облигации от портфейли на банки и други кредитни институции, ще подкрепя ликвидността на пазара. Спредовете в доходността на облигациите в Германия и тези на други държави от еврозоната вероятно ще се увеличат през следващите няколко месеца, преди отново да се свият, тъй като фискалната политика на редица държави от ЕС ще бъде под натиска на увеличаване на бюджетните разходи и търсенето на нов заемен ресурс чрез емисии на ДЦК ще нараства (но и спекулацията с тях също ще се увеличава).

За смекчаване на преувеличената процикличност на пазарите на държавни облигации ЕК предложи да се намали зависимостта на финансовата, регулаторната и надзорната рамка от кредитните рейтинги.

По подобен начин се обмислят начини за разграничаване на оценката на риска на кредитните институции от кредитния рейтинг на държавата като заемател на дълг. Има трудности в усилията да се ограничи рискът от дестабилизиране в отговор на промените в кредитните рейтинги.

За справяне с първопричините за финансовата нестабилност в изграждане на ИПС са приети следните основни политики.

Неблагоприятният цикъл за обратна връзка между банките и суверенния дълг на държавите може да бъде прекъснат чрез създаване на истински Финансов съюз.

Предлага се и започна изграждане на Банков съюз, който включва единен банков надзор от Европейския банков орган под егидата на ЕЦБ, създаването на Европейска схема за гарантиране на депозитите и рамка за решаване на проблемите на преструктуриране и оздравяване на банките в еврозоната, подкрепена от единна система за надзор с централизирано вземане на решения под егидата на Европейския банков орган.

Предлага се стабилизационният механизъм на ИПС да прерасне в институция, която може да предостави финансова помощ на държавите, членки на еврозоната, за да се гарантира стабилността ѝ като цяло. Разбира се, подобна подкрепа трябва да се основава на силна политическа солидарност, управление и контрол.

Финансовият съюз би могъл да въведе допълнителни елементи на споделяне на риска между страните от еврозоната и като такъв той трябва да бъде обект на силна демократична отчетност и контрол на национално и европейско равнище.

4. Перспективите за България за управление на държавния дълг в контекста на подготовката за ИПС

Исторически погледнато трендът на доходността на десетгодишните държавни ценни книжа на България отбелязва най-високо ниво през декември 2008 г., което е показателно за въздействието на негативните тенденции на международните пазари от глобалната криза и за малки и периферни страни като България.

С понижаването на доходността през 2018 г. България следва тренда на 10г. германски ДЦК, което продължава и от началото на 2019 г., като рекордно ниско ниво от 0,85 е регистрирано през януари 2019 г.

Фиг. 1. Доходност на 10 г. ДЦК на България и Германия в 2010–2019 г.



Източник: Евростат, НСИ, 2019 г.

Стабилното ниво на фискалния резерв през 2019 г. и основните цели на фискалната политика за поддържане на близка до балансираната бюджетна позиция в средносрочен аспект дават възможност за провеждане на политика по управление на държавния дълг с насочен приоритет върху устойчивостта на дълга.

Конкретните характеристики на новопоетия дълг ще бъдат съобразени с текущата пазарна конюнктура и профила на дълга в обращение, отчитайки възможностите за намаляване на риска за рефинансиране на държавния дълг. В унисон с прилаганите политики по управление на дълга на държавите от ЕС се планират мерки, насочени към плавно удължаване на средния остатъчен мату-

ритет на дълга и постепенно изглаждане на матуритетната му структура. Стратегията за управление на държавния дълг за периода 2020–2022 г. е разработена на основата на ЗДБРБ за 2019 г., вземайки предвид фискалните цели, политики и допускания за следващите три години, залегнали при подготовката на проекта на актуализираната СБП за периода 2020–2022 г. и проекта на ЗДБРБ за 2020 г.

Дълговото финансиране на бюджета ще бъде обезпечено чрез предоставяне на високоликвидни при подходящо съотношение доходност/риск дългови инструменти, позиционирани в различни матуритетни сегменти, както и посредством усвоявания по вече договорени държавни заеми, които са с целево предназначение за съфинансиране на проекти, изпълнявани със средства от ЕС.

По отношение на финансирането на инвестиционни проекти и специфични програми с държавни и държавногарантирани заеми ще се запази досега прилаганият консервативен подход. В рамките на предстоящия период 2020–2022 г. е предвидена възможност за поемане на нов държавен дълг на пазара на ДЦК в обеми, превишаващи погашенията по дълга за същия период с оглед акумулиране на средства във фискалния резерв. Целта е предварително да бъде набавен част от финансовия ресурс за предстоящия в началото на 2023 г. падеж на емитираните еврооблигации на МКП през 2016 г. с номинал от 1,1 млрд. евро (2,2 млрд. лв.).

Стойността на показателя дълг на сектор „Държавно управление“/БВП, очаквана към края на 2019 г. от 20,4% (при 22,3% в края на 2018 г.), се прогнозира да намалява в тригодишна перспектива, достигайки до ниво от около 18,2% в края на 2022 г., далеч под максимално допустимия референтен праг на Маастрихтския критерий за конвергенция от 60%.

Водещо влияние върху дълга на сектора с дял от около 97,0% има подсектор „Централно управление“, което е предпоставка за запазване доминантното му значение върху темпа на изменение на дълга на сектора и в бъдеще.

Вследствие от поетия през 2019 г. нов държавен дълг изплащането на ДЦК, емитирани на местния дългов пазар, и извършените регулярни погашения по държавните заеми се планира размерът на дълга към края на 2019 г. да достигне 22,0 млрд. лв. (при 22,1 млрд. лв. към 31.12.2018 г.).

Стойността е под прага на ограничението в ЗДБРБ за 2019 г. за максимален размер на държавния дълг в края на годината от 22,2 млрд. лв.,

Спрямо БВП общата дългова тежест е 18,6% (при 20,1% към 31.12.2018 г.). Съответното разпределение между дела на външния и вътрешния държавен дълг към 31 декември 2019 г. е 75,1% и 24,9% (при 75,3% и 24,7 % през 2018 г.).

Подобрение се очаква да отбележат и другите индикатори, свързани със структурата на държавния дълг. Предвижда се нарастване на дълговите инструменти, деноминирани в евро и левове, до ниво от около 99,5% към 31 декември 2019 г. (при 99,4% към 31.12.2018 г.) и на тези с фиксирани лихвени купони – 96,9% за 2019 г. (при 96,1% към 31.12.2018 г.) за сметка на намалението на тези в други валути и с плаващи лихви. В матуритетната структура на дълга (по остатъчен срок) се наблюдава намаление при сегмента над 5 г. до 10 г. от 45,0% към 31.12.2018 г. до ниво от 30,9% в края на 2019 г. Противоположна тенденция се отчита при дълга с остатъчен матуритет до 1 г., над 1 до 5 г. и над 10 г., чиито дялове се предвижда в края на 2019 г. да нараснат, достигайки съответно 5,0%, 45,5% и 18,5%.

Заключение

Пазарът на ДЦК в ЕС се променя с нови предизвикателства.

Перспективата за щедра ликвидна подкрепа от ЕЦБ при нулевите лихвени равнища има потенциал да забави икономически необходимите, но политически трудни решения за структурни реформи. Основен проблем пред страните от ЕС е постигането на съгласие за избор на бъдещия модел на интеграция с ядро ИПС.

В интерес на критериите справедливост и ефективност частните кредитори следва да играят по-голяма роля в споделянето на риска и да спомагат за разрешаването на кризи на държавния дълг. Има предложения за въвеждането на два допълнителни вида държавни условни облигации – „суверенни кокоси“ и облигации, свързани с тренда на изменение на БВП.

Забавянето на реформата в ИПС продължава да води до търсене на нови алтернативни подходи. Пет години след стартиране на идеята за изграждането на Съюз на капиталовите пазари, има нов замисъл с 20 цели на изграждане на финансовия пазар в ЕС. През септември 2019 г. група от експерти на високо равнище направи предложения до ЕКОФИН за преосмислянето на Съюза на капиталовите пазари в интерес на потребителите и инвеститорите в ЕС и за преименуването му на „Съюз за спестявания и устойчиви инвестиции“ предвид запазващата се доминираща роля на банковия сектор във финансовите системи на страните от ИПС (Union (CMU) High-Level Group Report 2019).

Л И Т Е Р А Т У Р А

Buchheit, Lee C. and Gulati, Gaurang Mitu and Tirado Ignacio (2013). The Problem of Holdout Creditors in Eurozone Sovereign Debt Restructurings (22 January 2013). Available at SSRN: https://ssrn.com/abstract=2205704 or http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2205704

ECOFIN (2019). The Next Capital Markets Union (CMU) High-Level Group Report to Ministers and presented to the Finnish Presidency, October 2019.

European Parliament (2019). IN-DEPTH ANALYSIS Requested by the ECON committee: Rosi, S. Sovereign Debt Restructuring and Debt Mutualisation in the Euro Area: An Assessment, Economic Governance Support Unit Directorate-General for Internal Policies of the Union PE 634.396 – May 2019.

Fuest, Clemens, Friedrich Heinemann and Christoph Schröder (2014). A Viable Insolvency Procedure for Sovereigns (VIPS) in the Euro Area, ZEW Discussion Paper No. 14-053, Mannheim.

Fuest, Clemens and Friedrich Heinemann (2017). Accountability Bonds – Reconciling Fiscal Policy Based on Market Discipline with Financial Stability, EconPol Policy Brief 3. ZEW, Mannheim.

Gianviti, François, O. Anne, Krueger, Jean Pisany-Ferry, André Sapir and Jürgen von Hagen (2010). A European Mechanism for Sovereign Debt Crisis Resolution: A Proposal. Bruegel Blueprint, Brussels.

Gennaioli, Nicola, Alberto Martin and Stefano Rossi (2014). Sovereign Default, Domestic Banks, and Financial Institutions. – Journal of Finance, Vol. 69, pp. 819–866.

Gros, Daniel and Thomas Mayer (2017). A European Monetary Fund: Why and How? CEPS Working Document No 2017/11, December. Brussels.

33 Gennaioli, Nicola, Alberto Martin and Stefano Rossi (2018). Banks, Government Bonds, and Default: What do the data Say? – Journal of Monetary Economics, Vol. 98, pp. 98–113.

Hatchondo, Juan Carlos, Leonardo Martinez and Yasin Kursat Onder (2017). Non-Defaultable Debt and Sovereign Risk. – Journal of International Economics, Vol. 105, pp. 217–229.

Holmström, Bengt and Jean Tirole (1998). Private and Public Supply of Liquidity. – Journal of Political Economy, Vol. 106, pp. 1–40.

IMF (2014). Strengthening the Contractual Framework to Address Collective Action Problems in Sovereign Debt Restructurings. Washington, DC: IMF

Jeromin Zettelmeyer et al. The Greek Debt Restructuring: An Autopsy, 28 Economic Policy 513-563 (2013) DOI: 10.1111/1468-0327.12014.

Schuknecht, Ludger, Jürgen von Hagen and Guido Wolswijk (2009). European government bond spreads in the current crisis, VoxEU.org, 21 December.

Елена Спасова / Elena Spasova[1]

КОНКУРЕНТНИ ПОЗИЦИИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ

1. Увод

Целта на настоящия доклад е да се дефинират секторите, в които ЕС има конкурентни предимства, и позициите на ЕС на световните пазари да бъдат анализирани предвид глобалните предизвикателства и промени, както и в контекста на възможностите за въвеждане на нов модел на растеж в ЕС и изглаждане на вътрешната дивергенция. Приложени са 4 показателя за измерване – индексът на Баласа за разкритите конкурентни предимства, както и неговите производни: нормализиран индекс на разкритите конкурентни предимства (симетричен индекс на Laursen (2000)); индекс на относителното търговско предимство на Volltrath (1991) и индекс на експортна специализация на Michaely (1962). Анализирани са данните за периода 2014–2018 г. Източник на използваните и обработени данни е базата данни на ООН Comtrade. Използвани са данни за експорта по продуктови групи от европейската икономика като цяло. Този подход би позволил оценка на конкурентните позиции на цялата общност като единен играч на световните пазари. Предвид дълбоката интеграция на вътрешния пазар, общата търговска и митническа политика, както и въз основа на общностните инициативи/препоръки за подобряване на европейската конкурентоспособност, този подход на наднационален анализ ще позволи дефиниране и оценка на мястото на Европа (а не на отделните държави членки) в световната търговия и ще позволи да се разкрият структурните характеристики на европейската икономика. На тази основа последващ анализ на вътрешното разпределение на потоците и на ефекта от политиките на общностно ниво би разкрил евентуални вътрешни дисбаланси и дивергенция.

2. Предизвикателства пред бъдещето на ЕС-28 в глобалната икономика

Конкурентоспособността на ЕС намалява, притисната от американската и азиатската конкуренция. Нововъзникващите пазари поставят развития свят пред проблеми, свързани с устойчивостта на бъдещия им просперитет и запазване и

[1] *Гл. ас. д-р Елена Спасова, Нов български университет / Chief. Assist. Dr. Elena Spasova, NBU – Sofia: elenaspasova@nbu.bg*

подобряване на конкурентните им позиции. Това се наблюдава дори във високотехнологични сектори, където доскоро Европа и САЩ доминират. Именно европейските компании губят от навлизането на азиатските страни във високите технологии и техния износ. През 2017 г. Европейската комисия припознава този проблем, посочвайки, че основни икономически субекти като Китай се конкурират в сегменти с висока добавена стойност, в които Европа е най-добра.[2] Като стратегически сектори са определени стоманодобивът и космическият сектор. Призивите за общностна индустриална политика са възродени и Комисията се опитва да изготви концепция за нейното осъществяване.

Още преди десетилетие, през 2009 г., Европейската комисия идентифицира 5 главни базови технологии за осигуряване на технологичното бъдеще на Европа: нанотехнологии; индустриални биотехнологии; микро- и наноелектроника; фотоника; авангардни материали. В началото на ноември 2019 г. ЕК публикува препоръки за гарантиране на лидерството на Европа на международните пазари, посочвайки 6 стратегически бизнес сектора: чисти и автономни превозни средства; водородни технологии и системи; умно здравеопазване; индустриален интернет на нещата; нисковъглеродна индустрия и киберсигурност. Това са сфери, в които ЕС би трябвало да има/да изгради конкурентни предимства и да заеме ролята на лидер.

Същевременно едва една пета от европейските фирми са високоцифровизирани. Европейският пазар за киберсигурност представлява 26% от глобалния пазар, но европейските фирми в сектора държат само 5% от пазара. Инвестициите в ЕС в киберсигурност са между 1 мрлд. и 2 млрд. евро на година, докато държавните инвестиции в киберсигурност в САЩ са 13 млрд. евро, а в Китай възлизат на 9 млрд. евро. Традиционно считаният за лидер европейски автомобилен сектор ускорено губи конкурентни позиции. Секторът осигурява работа за 12 милиона души (3 милиона в производство, 4,3 милиона в поддръжка и 4,8 милиона в транспорт) и представлява 4% от европейския БВП. Той е структуроопределящ за европейската икономика, но в глобален мащаб този сектор е все по-доминиран от неевропейски компании, особено в стратегически за развитието на индустрията направления. Производството и технологията на автономните автомобили е оглавено от американската Waymo, а начело на пазара на електрически автомобили е Китай с 56% от глобалните продажби за 2018 г. Докато продажбите на Китай и САЩ се увеличават през 2018 г. с 80% спрямо 2017 г., то европейският ръст е само 34%.

Нисковъглеродните технологии намират приложения в стоманодобивната, химическата и циментовата промишленост, но и при тях ЕС се сблъсква със силен конкурентен натиск. В Съединените щати в химическия сектор се наблюдава инвестиционен бум. Китай, Близкият изток и Индия положиха успешни усилия за изграждането на големи и все по-сложни производствени мощности и привличане на високи инвестиции, които да се конкурират с европейския износ. Европейското производство на цимент, както и стойността му, намаляват.

---

[2] Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Европейския съвет, Съвета, Европейския икономически и социален комитет, Комитета на регионите и Европейската инвестиционна банка: Инвестиране в интелигентна, иновационна и устойчива промишленост. Обновена стратегия на ЕС за индустриалната политика.

В същото време обемът на производството се увеличава значително в Китай и Индия за сметка на пазарния дял на ЕС. Пазарът на цимент в Европа страда от ниска възвръщаемост на инвестициите.

На този глобален фон вътрешните дисбаланси в ЕС продължават да бъдат съществен фактор. Влошаването на външните конкурентни позиции поставя проблема за вътрешните неравновесия дори още по-остро, тъй като позиционирането на ЕС в глобалната икономика трябва задължително да премине първо през намиране на решение за вътрешните проблеми на регионална дивергенция и различни нива на развитост на страните членки.

3. Анализ на експортната специализация на ЕС-28

Данните за последните 5 години ясно показват устойчивост на продуктовия профил на износа. Общностният износ е концентриран в следните продуктови групи: 84: „Ядрени реактори, котли, машини, апарати и механизми; части за тези машини или апарати“ (около 17% от общия износ към света); 87: „Автомобилни превозни средства, трактори, мотоциклети и велосипеди и други сухопътни превозни средства, техните части и принадлежности“ (около 11% от експорта); 85: „Електрически машини и апарати, електроматериали и техните части“ (9%); 30: „Фармацевтични продукти“ (около 8%). Това демонстрира висока добавена стойност на почти половината износ от ЕС към света с висока степен на технологичност. Предвид този профил на износа препоръките на ЕК за стратегическото развитие на Съюза са логични, съобразени са с текущите позиции на Европа на международните пазари и задават добри перспективи за развитие.

Анализът на географското разпределение на тези износни потоци дава по-обхватна представа за характера на европейския износ и разкрива съществен проблем: около 50% от общностния износ идва от едва няколко страни. Табл. 1 представя продуктовите групи с най-съществен извънобщностен износ и основните страни износители по всяка една от тях.

Таблица 1. *Извънобщностен износ по продуктови групи и основни износители*

HS код	**Продуктова група**	**Относителен дял в износ към света**	**Основни износители**	**Основни износители в продуктовата група; относителен дял**
84	Ядрени реактори, котли, машини, апарати и механизми	17%	Германия, Италия, Холандия, Обединено кралство, Франция	60%, само от Германия: 30%
85	Електрически машини и апарати	9%	Германия, Холандия, Франция, Чехия, Италия	58%, само от Германия: 28%
87	Автомобилни превозни средства, трактори, мотоциклети и велосипеди	11%	Германия, Испания, Франция, Обединено кралство, Белгия	60%, само от Германия: 34%

HS код	Продуктова група	Относителен дял в износ към света	Основни износители	Основни износители в продуктовата група; относителен дял
30	Фармацевтични продукти	8%	Германия, Ирландия, Белгия, Франция, Обединено кралство	67%, само от Германия: 24%

Източник: База данни Comtrade на ООН, собствени изчисления.

Данните за основните износители в 4-те най-големи продуктови групи разкриват сериозна географска концентрация. Съществена част от високотехнологичния износ от ЕС към света е концентриран в Западна Европа, най-вече в Германия, Франция, Великобритания, Италия. При продуктовите групи с кодове 87, 84 и 30 се регистрират и най-високите положителни търговски салда през периода. Най-големи дефицити се отчитат при продуктови групи 27: „Минерални горива и минерални масла“; 85: „Електрически машини и апарати, електроматериали и техните части“; 61 и 62: „Облекла и допълнения за облеклата“. Трябва да се обърне внимание, че въпреки че при продуктова група 85 износът е един от най-големите, вносът е още по-значителен и в крайна сметка ЕС-28 регистрира отрицателно търговско салдо.

Ако се сравнят общите търговски потоци по страни, то само 10 държави членки отчитат за 2018 г. положително търговско салдо спрямо света (извънобщностна търговия): основните износители Германия, Франция, Италия, Дания, както и Австрия, Финландия, Швеция и прибалтийските държави (с малко, но положително салдо).

Експортната специализация на ЕС-28 може да се определи и чрез прилагане на индекса на Michaely (1962). Индексът на Michaely е дефиниран по следния начин:

$$MI_{ieu} = \frac{X_{ieu}}{\sum_i X_{ieu}} - \frac{M_{ieu}}{\sum_i M_{ieu}} \times 100\,, \qquad (1)$$

където X_{ieu} е износът в сектор i от ЕС-28 (EU), M_{ieu} е вносът в сектор i в ЕС-28 (EU). Положителните стойности на индекса означават наличие на експортна специализация в съответния сектор. Резултатите потвърждават наблюденията до момента – най-високи стойности на индекса (най-високи нива на експортна специализация) са отчетени за целия период при продуктови групи 87 (автомобилни превозни средства), 84 (реактори и машини), 30 (фармацевтични продукти), 88 (въздухоплаване). Табл. 2 представя първите 6 позиции по продуктови групи спрямо индекса на Michaely, чиито стойности са над 1. Налице е устойчивост на експортната специализация, като дори вътрешната динамика в челните 6 позиции е ограничена.

Може да се обобщи, че съществена част от експорта на ЕС-28 е ориентиран към средно- и високотехнологични продукти. Автомобилопроизводството и машиностроенето са основни износни сектори на европейско ниво. Въпреки това този експорт се реализира едва от няколко страни членки. Водеща роля в извънобщностния износ играе Германия. Около 60% от износа в 4-те основни продуктови групи се реализира от страни в Западна Европа. Налице е дисба-

Таблица 2. *Индекс на Michaely, 2014–2018 г.*

Индекс на Michaely, 2014 г.		Индекс на Michaely, 2015		Индекс на Michaely, 2016		Индекс на Michaely, 2017		Индекс на Michaely, 2018	
87: Автомобилни превозни средства	7,63	87: Автомобилни превозни средства	7,21	87: Автомобилни превозни средства	6,67	87: Автомобилни превозни средства	6,46	87: Автомобилни превозни средства	5,99
84: Ядрени реактори, котли, машини, апарати и механизми	7,03	84: Ядрени реактори, котли, машини, апарати и механизми	5,37	84: Ядрени реактори, котли, машини, апарати и механизми	4,63	84: Ядрени реактори, котли, машини, апарати и механизми	5,42	84: Ядрени реактори, котли, машини, апарати и механизми	5,40
30: Фармацевтични продукти	3,38	30: Фармацевтични продукти	4,01	30: Фармацевтични продукти	4,01	30: Фармацевтични продукти	4,39	30: Фармацевтични продукти	4,79
88: Въздухоплаване и космонавтика	1,46	88: Въздухоплаване и космонавтика	1,79	90: Оптични, фотографски ...	1,70	88: Въздухоплаване и космонавтика	1,84	88: Въздухоплаване и космонавтика	1,98
90: Оптични, фотографски или кинематографски, измерителни инструменти	1,43	90: Оптични, фотографски или кинематографски, измерителни инструменти	1,24	88: Въздухоплаване и космонавтика	1,46	90: Оптични, фотографски или кинематографски, измерителни инструменти	1,69	90: Оптични, фотографски или кинематографски, измерителни инструменти	1,83
22: Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	1,16	22: Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	1,19	22: Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	1,25	22: Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	1,27	22: Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	1,26

Източник: Собствени изчисления.

ланс в позициите на международните пазари между западноевропейските и източноевропейските страни членки.

4. Анализ на конкурентните предимства на ЕС-28

Първоначалният анализ на експортния профил на Европа води до относително добра оценка за продуктовата му структура, но и сигнализира за ефекта от вътрешните структурни различия в ЕС върху международната конкурентоспособност на отделните региони в Европа. Предвид дискусиите за бъдещето на европейската икономика и възможностите за растеж следва анализът да се задълбочи в посока идентифициране на производствата, в които ЕС има конкурентни предимства на световните пазари. Отчитането на големи обеми на износ в посочените по-горе 4 продуктови групи не означава, че ЕС има конкурентни предимства в тези производства, тъй като не се отчитат позициите на конкурентните производства в световен мащаб и не се взема предвид размерът на глобалния пазар. Изчисляването на индекси на разкритите конкурентни предимства по продуктови групи дава оценка за мястото на европейските производства в сравнителен план.

Един от най-често прилаганите методи за оценка на конкурентните предимства на дадена страна е индексът на Баласа за разкритите конкурентни предимства. Разработеният от Balassa (1965) индекс се изчислява по следната формула:

$$RCA = (\frac{X_{ieu}}{X_i} / (\frac{X_{wi}}{X_w}) \ , \qquad (2)$$

където X_{ieu} е износът на продукта j от ЕС; X_i е общият износ на ЕС; X_{wj} е глобалният износ на продукт j; X_w е общият световен износ. Разкрито е конкурентно предимство, когато стойността на индекса е над 1.

Посоченият базов индекс на разкритите конкурентни предимства е прилаган в редица изследвания. Една от основните критики към индекса е неговата несиметричност. Индексът се движи между 0 и 1, ако не е налице конкурентно предимство в съответното производство, но може да се движи между 1 и безкрайност, ако конкурентно предимство за продукта съществува. Докато долната граница на индекса е 0, горна граница не съществува. Това придава по-голяма тежест на стойности над 1 спрямо стойности, по-ниски от 1. Laursen (2000) предлага модификация на индекса, която той нарича симетричен индекс на разкритото конкурентно предимство (или нормализиран индекс). Формулата е следната:

$$NRCA=(RCA - 1)/(RCA + 1) \qquad (3)$$

С цел постигане на по-голяма прецизност и достоверност при дефиниране на конкурентните предимства на ЕС-28 за периода индексът на Laursen също е изчислен и анализиран.

Базовият индекс на Баласа е обект и още една критика – игнорирането на вноса. Utkulu и Seymen (2004), както и De Benedictis and Tamberi (2004) по-

сочват, че базовият индекс може да даде заблуждаващи резултати, тъй като не отчита потоците внос по продуктови групи. Ако вносът по дадена група е съществен, това може да доведе до грешни резултати. С цел избягване на този недостатък е изчислен алтернативен индекс, предложен от Vollrath (1991), при който се съпоставят относителните експортни предимства с относителните импортни предимства по следната формула за изчисление на сравнителните търговски предимства:

Relative trade advantage (RTA) = Relative export advantage (RCA) – Relative import advantage (RMA)

$$RMA = (\frac{M_{ieu}}{M_i} / (\frac{M_{wi}}{M_w}), \quad (4)$$

Където M_{ieu} е вносът на продукта j в ЕС; M_i е общият внос в ЕС; M_{wj} е глобалният внос на продукт j; M_w е общият световен внос.

Сред водещите продуктови групи с идентифицирано конкурентно предимство за 5-годишния период е износът на корк и коркови изделия, оръжия и муниции; фармацевтични продукти и произведения на изкуството. Парадоксално, нито една от двете водещи групи с най-голям износ (автомобилни превозни средства и машини) не се намира в топ 10 на продуктите с най-съществени конкурентни предимства. Само износът на фармацевтични продукти е сред основните износни групи, в които е налице специализация, има високи стойности на индекса на разкритите сравнителни предимства и отчита подобрение. През периода Европа отчита все по-голямо сравнително предимство в производството на фармацевтични продукти, като за 2018 г. тези продукти са с втория най-висок индекс.

Двете основни износни производства (автомобили и машини) отчитат влошаване на конкурентоспособността си на международните пазари. Макар индексите на сравнително предимство и при двете продуктови групи да е над 1 (т.е. налице е предимство), те са на по-задни позиции и отчитат спад. Докато износът на автомобили през 2014 е на 12-о място по изчислените индекси, то до 2018 г. индексите на предимство на този износ към света спадат и позицията на тази продуктова група е 22-ра за последната година. Износът на машини стартира на 11-о място по конкурентоспособност, докато през 2018 г. индексът на предимство на тази продуктова група е паднал до 17-а позиция. Налице е устойчив спад в стойностите на индексите. Тази негативна тенденция може да се дължи на по-бързо нарастване на световния експорт в тази група в сравнение с ръста, регистриран при европейските износители.

Не само водещите износни продуктови групи се характеризират с намаляващо сравнително предимство, но 6 от 11-те групи, при които са идентифицирани най-високи конкурентни предимства, заемат пренебрежителен дял от общностния износ: експортът на тези продукти представлява под 1% от общия износ към света (корк (0,03%); произведения на изкуството (0,43%); оръжия (0,2%); белтъчни вещества, модифицирани скорбяла или нишесте; лепила; ензими (0,27%); хранителни продукти от житни растения; тестени сладкарски изделия (0,64%)). Сред десетте най-конкурентни производства през периода с най-съществен дял в общия експорт се отличава фармацевтиката (8% от изно-

Таблица 3. *Индекс на Баласа (RCA) и нормализиран индекс (NRCA)*

	2014, HS Код, 2017[3]	RCA	NRCA	***2015***	RCA	NRCA	***2016***	RCA	NRCA	***2017***	RCA	NRCA	***2018***	RCA	NRCA
1	***45***	2,72	0,46	***45***	2,82	0,48	***97***	2,89	0,49	***93***	3,07	0,51	***93***	2,78	0,47
2	***97***	2,70	0,46	***97***	2,78	0,47	***93***	2,81	0,47	***97***	2,78	0,47	***30***	2,71	0,46
3	***93***	2,48	0,43	***93***	2,57	0,44	***45***	2,64	0,45	***30***	2,65	0,45	***97***	2,52	0,43
4	***22***	2,47	0,42	***30***	2,56	0,44	***30***	2,49	0,43	***45***	2,58	0,44	***22***	2,46	0,42
5	***30***	2,42	0,41	***22***	2,41	0,41	***22***	2,39	0,41	***22***	2,43	0,42	***45***	2,44	0,42
6	***33***	2,12	0,36	***43***	2,28	0,39	***88***	2,03	0,34	***88***	2,08	0,35	***88***	2,12	0,36
7	***43***	2,06	0,35	***33***	2,03	0,34	***33***	1,98	0,33	***43***	2,05	0,34	***33***	1,93	0,32
8	***88***	1,98	0,33	***88***	1,97	0,33	***43***	1,87	0,30	***33***	1,95	0,32	***43***	1,72	0,27
9	***35***	1,71	0,26	***35***	1,69	0,26	***35***	1,70	0,26	***35***	1,70	0,26	***35***	1,71	0,26
10	***19***	1,63	0,24	***19***	1,54	0,21	***90***	1,58	0,23	***19***	1,59	0,23	***19***	1,60	0,23

Източник: Собствени изчисления.

[3] 45: „Корк и коркови изделия“; 97: „Произведения на изкуството“; 93: „Оръжия, муниции“; 22: „Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет“; 30: „Фармацевтични продукти“; 33: „Етерични масла и резиноиди; готови парфюмерийни или тоалетни продукти и козметични препарати“; 43: „Кожухарски кожи и облекла от тях; изкуствени кожухарски кожи“;

са) и оптични, фотографски или кинематографски, измерителни, контролиращи или прецизиращи инструменти и апарати (5%).

Табл. 4 представлява географското разпределение при продуктите с най-високи индекси на сравнително предимство. Целта е да се идентифицира географска концентрация, ако такава е налице, подобно на регионалната концентрация при основните износни производства. Около 70% от износа с най-големи конкурентни предимства (в някои случаи и до 90%) е концентриран в няколко западноевропейски държави. Списъкът с основните износители по посочените продуктови групи съвпада със списъка за основните износители извън ЕС по размер на експорта.

Таблица 4. *Основни износители, продукти с най-високи индекси на предимство*

Продуктова група	**Основни износители**	**Дял в продуктовия износ на основните износители**
45: Корк и коркови изделия	Португалия, Испания, Франция, Италия, Германия	90% от износа идва от Португалия, Испания, Франция
97: Произведения на изкуството	Обединено кралство, Франция, Германия, Италия, Австрия	Над 90% от износа идва от първите 5 износителя
93: Оръжия, муниции	Италия, Испания, Германия, Чехия, Австрия	70%
22: Безалкохолни и алкохолни напитки и оцет	Франция, Италия, Обединено кралство, Германия, Холандия	70%
33: Етерични масла и резиноиди; готови парфюмерийни продукти и козметика	Франция, Германия, Ирландия, Италия, Обединено кралство	Над 70%
88: Въздухоплаване и космонавтика	Франция, Германия, Обединено кралство, Испания, Ирландия	85% се изнася от Франция, Германия и Великобритания
35: Белтъчни вещества; модифицирани скорбяла или нишесте; лепила; ензими	Германия, Холандия, Франция, Дания, Белгия	75 %
19: Хранителни продукти от житни растения; тестени сладкарски изделия;	Германия, Италия, Холандия, Франция, Белгия	65%
90: Оптични, фотографски или кинематографски, измерителни, контролиращи или прецизиращи инструменти и апарати	Германия, Холандия, Обединено кралство, Франция, Ирландия	70%

Източник: Собствени изчисления.

88: „Въздухоплаване и космонавтика“; 35: „Белтъчни вещества; модифицирани скорбяла или нишесте; лепила; ензими“; 19: „Хранителни продукти от житни растения; тестени сладкарски изделия“; 90: „Оптични, фотографски или кинематографски, измерителни, контролиращи или прецизиращи инструменти и апарати“.

Изчислението на индекса на Vollrath дава сходни резултати. Сред секторите с най-ясно изразени конкурентни предимства са корк и коркови изделия; безалкохолни и алкохолни напитки и оцет; оръжия и муниции и фармацевтични продукти. И тук най-възходяща тенденция е отчетена при фармацевтиката.

5. Изводи и препоръки за конкурентните позиции на ЕС-28

Въз основа на получените резултати могат да се обобщят изводи за външнотърговските позиции на ЕС-28 на глобалните пазари. Оценката на външната конкурентост на общността не е еднозначна. Докато анализът на експортната специализация разкрива по-скоро положителни тенденции в продуктовата структура на износа, резултатите от оценка на индексите на сравнителни предимства са по-скоро негативни.

Могат да се направят следните изводи по отношение на продуктовата структура на износа:

1. Експортната специализация на ЕС-28 е в средно- и високотехнологични производства. Секторите машиностроене, автомобилостроене и фармацевтика формират малко под 50% от общия износ.
2. В секторите, в които е налице експортна специализация, се регистрират и най-големите положителни търговски салда.
3. Секторите с висока експортна специализация не са сред водещите продукти, в които ЕС-28 отчита значителни сравнителни конкурентни предимства.
4. ЕС-28 отчита влошаване на сравнителните предимства в определяните като структурообразуващи автомобилна и машиностроителна индустрия.
5. Единственият сектор, при който е налице силна експортна специализация и се наблюдава подобряване на сравнителното предимство на международните пазари, е производството на фармацевтични продукти.
6. Повечето от продуктите, които се отличават с голямо конкурентно предимство на международните пазари (10-те най-високи индекса), заемат пренебрежителен дял от общия експорт (при 6 от 10-те – под 1%). Това означава, че наличието на предимство в тези продуктови групи не оказва (почти) никакво влияние върху общото представяне на европейската икономика на глобалните пазари и не кореспондира с целите на бъдещото развитие и конкурентоспособност на ЕС-28 (изключение при фармацевтичните продукти).
7. Продуктите, в чийто експорт ЕС-28 специализира, са в намаляващо сравнително предимство, докато тези с най-високо сравнително предимство са периферни в съвкупното европейско производство.

По отношение на географската структура на основните износни продуктови групи може да се направят следните изводи:

1. Налице е силно изразена географска концентрираност при продуктите с висока експортна специализация в няколко национални икономики от Западна Европа. Около 60% от износа в 4-те продуктови групи с най-висока специализация се осъществява от 3 или 4 държави. Най-голям е делът на

Германия. Тази икономика осъществява средно около 25% от износа в четирите най-големи експортни производства.

2. Налице е географска концентрация при продуктовите групи с идентифицирани най-големи сравнителни предимства отново предимно в Западна Европа.

3. Нито една страна от Централна и Източна Европа не присъства сред петте най-големи износителя в продуктовите групи с най-голяма експортна специализация, нито е сред петте най-големи износителя при продуктовите групи с най-големи конкурентни предимства. Ако се анализират първите 10 позиции, то единствените икономики от региона, които намират място там, са Полша и Чехия на 6-о и 7-о място в експорта на машини и на 7-о и 8-о място в износа на автомобилни превозни средства и части за тях.

4. Географската структура на износа на ЕС-28 към света отразява вътрешните неравновесия в общността и демонстрира съществуването на Европа на няколко скорости, която е съставена от силно конкурентни икономики както във вътреобщностната търговия, така и на световните пазари и от икономики, чийто профил не кореспондира с експортната специализация на ЕС и не отразява заявените от Европейската комисия стратегически насоки за икономическо развитие на общността.

Във връзка с направените изводи при оценката на конкурентните предимства на ЕС-28 може да се посочат няколко препоръки:

1. Призивите за съвременна индустриална политика на ниво ЕС и мерките, които се предприемат за бъдещото индустриално развитие на общността, следва да са съобразени с наличието на дисбаланси и неравновесия в производителността и профила на отделните национални икономики в ЕС. Индустриалната политика в ЕС следва да е общностна и да съдържа мерки за поетапна вътрешна икономическа конвергенция. Към момента стратегическите мерки и препоръки на ЕК за насърчаване на икономическото развитие на ЕС са изцяло подчинени на стратегическите предимства и потенциал на развитите европейски икономики. Игнорира се състоянието на по-неконкурентните икономики и липсват мерки за тяхното преструктуриране и използване на техния потенциал.

2. Липсва ясна и конкретна стратегия за подобряване на конкурентните предимства в продуктовите групи, в които е налице експортна специализация. Заложените по-скоро хоризонтални мерки за развитие са недостатъчни за формиране на ефективна стратегия за подобряване на международната конкурентоспособност на ЕС. Нужен е вертикален, секторен подход за изграждане на нови конкурентни предимства или подобряване на съществуващите.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and ‘Revealed’ Comparative Advantage. – The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 33, pp. 99–123.

De Benedictis, L. and Tamberi, M. (2004). Overall specialization empirics: techniques and applications. Open Econ. Rev., 15 (4), pp. 323–346.

Laursen, K. (2000). Trade specialisation, technology and growth: theory and evidence from advanced countries. Cheltenham, UK and Lyme, US: Edward Elgar.

Michaely, M. (1962). Concentration in international trade. Amsterdam: North-Holland Publishing Company.

Utkulu, U. and D. Seymen. (2004). Revealed Comparative Advantage and Competitiveness: Evidence for Turkey vis-à-vis the EU/15. – European Trade Study Group 6th Annual Conference, ETSG 2004, Nottingham.

Vollrath, Th. (1991). A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage. – Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv), 127 (2), pp. 265–280.

Desislava Dimitrova[1]

CULTURAL VALUES AND ECONOMIC CONVERGENCE IN EU: A NEW DIVIDING LINE

1. Introduction

One of the most important aspects of European integration is economic convergence. The desire to catch up with the best performing EU economies is a reason for the long list of candidate states and one of the hopes which Bulgaria had when it joined the EU. However, the convergence process turned out to be uneven. Even though most of the new member states (the post-communist countries) joined the EU almost at the same time and covered the same admission criteria both economically and socially, having access to the same cohesion instruments, they have experienced considerable difference in economic performance. While Poland has become an Eastern European economic miracle, Bulgaria has remained at the bottom of almost all European charts. The financial crisis of 2008 started a new trend. On the question "Is the EU still a "convergence machine"?" Cinzia Alcidi, Senior Research Fellow and Head of Economic Policy Unit CEPS, notes that "in Southern (old) EU MS the /convergence/ process has slowed down during the crisis or even turned into divergence" (Alcidi, Bodewig, & Preissl 2018). In socio-economic terms the dividing line between member states is shifting from West-East to North-South. The term "multi-speed Europe" has immerged, presenting the idea for different levels and pace of further integration, which is a political confirmation for the deepened differences in the economic performance. The reality has rejected the neo-classical assumption for spontaneous homogeneous pattern of convergence, which has brought about a need for alternative approach. Though sharing a common market and supra-national policies, the member states differ considerably in their socio-cultural context. Thus, this paper tries to check, if cultural values, perceived as the core of the socio-cultural environment, may serve as explanation to those processes. In order to do so, the Hofstede's model of cultural dimensions will be used as a tool for tracing a link between cultural specifics and economic performance. In addition to the standard economic indicators, a variety of specific indexes is going to be used in correlation analyses to achieve a more detail look into the matter.

[1] *PhD student Desislava Dimitrova, „Angel Kanchev" University of Ruse: d.lenkova.d@gmail.com*

2. Convergence in clusters

The process of convergence is in the core of European integration. It is viewed as a fundamental economic mechanism that leads to socio-economic cohesion and has its legal basis in Article 130a of the Single European Act (1986): "In order to promote its overall harmonious development, the Community shall develop and pursue its actions leading to the strengthening of its economic and social cohesion". The convergence in the European Union could be present when member states at a lower level of development are "catching up" with richer countries or regions, otherwise there is a process, known as a "divergence" (Barro & Sala-i-Martin 1992) (Sala-i-Martin 1996).

As economic category, convergence has multiple meanings: nominal, real, economic, social and technological (Islam N. 2003). Real convergence, referring to the convergence of income levels, nominal convergence, showing the convergence of price levels, and institutional convergence, implying harmonization of legislation.

The concept of convergence provides a way of verifying the validity of different growth models like the Solow-Swan exogenous growth model (Solow 1956). According to it, differences in national economies are the result of the different amounts of capital that each worker (within different countries) is set to operate. According to the neoclassical theory, there is a steady rate of growth of the economy convergences due to decreasing marginal factor productivity and diminishing returns of investment in physical capital. As a result, pooper countries tend to experience more rapid rates of economic growth. In the long term this will lead to absolute convergence and the growth rate will depend on technological progress, which is exogenous to the model. Applying this to the integration context, we may assume that opening up the country in the framework of EU integration will speed up convergence, due to the flow of capital to the less developed capital-scarce countries (Varblane & Vahter 2005).

Empirical data fails to find solid proof of that concept. There are considerable differences in technological levels between countries and the access to scientific knowledge is not a common good. That is why endogenous models have been developed (Romer 1986), in which technology is endogenous and increasing returns from capital accumulation is assumed. Within the context of EU integration, the positive spill-over and positive scale effects should lead to higher long-term growth for both new and old members (Varblane & Vahter 2005). Endogenous models included different factors, such as: capital-and-knowledge accumulation (Romer 1986) or accumulation of human capital, **investment in R&D or nonformal learning** (Lucas 1988). Abramowitz provided an interesting view about the necessity of "**social capability**" to ensure the successful integration and application of new technologies. This line of thought is somehow foreshadowing the identification of socio-cultural specifics as important factor for economic development and growth (Abramowitz 1986). According to the endogenous growth theory, the process of convergence may be obstructed by lack of adequate social capability.

In almost all empirical research, the topic of convergence is discussed in the following categories: β-convergence, σ-convergence or club convergence. If there is correlation between growth in income over time and its initial level is negative, there is β-convergence. Under σ-convergence we understand the reduced disparities in per capita GDP levels in different countries. As to the club-convergence, the economic

theory states that "Countries functioning in relatively similar economic, political and social environments come closer to one another in respect of their income levels" (Varblane & Vahter 2005, p. 13).

Keeping in mind the theoretical concepts presented so far, and the fact the EU member states share one common market that provide freedom of movement of goods, human resources and capital, we could make the following assumptions:

1) If β-convergence is present, only new less developed member states will experience high rates of GPD per capita growth;
2) If σ-convergence is present, the income gap between states will be gradually closing;
3) If there is club convergence – there should be greater convergence of the growth levels between the CESEE member states, which joined the EU in 2004 and 2007.

If true, those assumptions will be proved by the empirical data, but the recent empirical research on the matter shows unexpected results. When Daniel Gros analyzed member states' growth between 1999 and 2016, he discovered that there had been divergence (Gros 2018). The financial crisis had serious consequences for some of the old member states now driven to the periphery. Countries which had lower than the EU average level of income in 2007, like Greece and Portugal, are falling behind after the crisis. Spain and Italy were high-income countries in 2007, but Spain's GDP per capita dropped below EU average in 2010 and was followed by Italy in 2013 (Diaz del Hoyo, Dorrucci, Heinz, & Muzikarova 2017). Contrary to the expectations, the CEE countries **did not form one homogeneous group**, but showed considerable differences in terms of their economic performance. Some new EU Member States, such as the Czech Republic, Slovenia and Slovakia, have reached GDP per capita levels above 80% of the EU average (based on 2016 data). By contrast, some other new EU Member States still remain well below the EU average – like Bulgaria (with the lowest GDP per capita level of these countries, at close to 50%), Romania and Croatia (both at around 60%) (Żuk & Savelin 2018). The more rapid progress in Central Europe and the Baltics than that in Southeast Europe has led to greater disparities between the two subgroups. Meanwhile, the effects of the global and eurozone crises have driven states in Western Europe apart (Roaf , Atoyan, Joshi , & Krogulski 2014). The report of Marin Lessenski on New European Catch-Up Index in 2011 managed to identify several clusters within the EU. Unlike before, when the economic division between European states went hand in hand with the previous political division on the continent, now the new division line between EU economies has shifted from West-East to North-South, especially within the Euro area. The empirical data raised questions about what are the reasons for those unexpected developments were. So, if the common political past and initial economic backwardness cannot justify this economic division in the union, socio-cultural environment comes as very plausible explanation. What's more, when looking at a map of the newly formed economic clusters, one can see that those overlap almost completely with the groups of states that share common cultural values like Hofstede's dimension of individualism vs collectivism.

3. How cultural values effect economic performance

Culture appears as a concept that has no place in economic theory – it is vague, subjective matter, the very opposite of the economic science. That is why, in this section, I will try to present some theoretical background for the discussion on cultural values and what the channel of their influence on the convergence process is.

In general, culture is knowledge that shapes values, creates attitudes and influences behavior. It is learned, shared; it is transgenerational, symbolic and adaptive (Hodgetts, Luthans, & Doh 2006). National culture consists of several layers: one of cultural artifacts, another of non-formal rules in society, and inner of the basic, implicit values in the culture that govern behavior and perception for the world. People are not consciously aware of the behavioral patterns that values create. They come as something natural and are the most fundamental and sustainable aspect of national culture. They predetermine behavior. That is why they are the main focus of this paper and proposed as meaningful explanation to convergence difference within the EU. Whenever we talk about culture, we are going to refer to it as combination of specific values that act like the collective programming of the mind that distinguishes the members of one group from others (Hofstede, Hofstede, & Minkov 2010).

Though not explicitly formulated, the idea about socio-cultural influence on economic activity dates back to the "Historical School" (Wilhelm Roscher, Bruno Hildebrand, Karl Knies and Gustav Schmoller) with the "common understanding of economics as an historical, cultural and political science. They were concerned with the economy as a function of individual motivation and morality." (Beugelsdijk & Maseland 2011, p. 23). In his most popular work, "The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism", Max Weber views the development of Western capitalism as a result of specific values, embodied in certain branches of Protestantism, which encourage the participation of the believers in trade. Sombart and Attali also work in the same direction, claiming that the wealth of Jews comes as result of their specific morals and positive attitude towards money (Attali 2011; Sombart 2001). Representative of the Institutionalism claim that the behavior of "Homos Economicus" is subjected to the established social norms. Veblen talks about instincts that determine human behavior in a particular cultural context: the instinct for mastery, parental instinct, market curiosity, and rivalry, which formulated in such manner, quite resemble Hofstede's cultural dimensions. According to Modernization theory, the traditional cultures of developing countries delay their development. They lacked value system open to change and uncertainty to stimulate the search of new knowledge and innovations. In New Institutional Economics, Douglass North and Steven Davis discuss the importance of "institutional environment" which consists of certain rules. Some of them are formal, explicit rules (constitutions, laws, property rights) and informal, often implicit rules (social **conventions, norms, values**). According to North, the imperfect awareness of economic agents makes them rely on socially **accepted norms** and values in the selection process (North Jun, 1994). Behavioral economics is a theory thanks to which we can find mechanisms of cultural influence at the micro-level. The subjective views of the individual are influenced by the peculiarities of the cultural environment. Cultural values influence the goals that an individual pursues.

Cultural values may effect economic growth and the process of convergence through the following channels: 1) progress of science and productive knowledge; 2) human capital development; 3) incentives; 4) policy and governance; 5) institutions.

4. Hofstede's cultural dimensions and convergence indicators

In this section Hofstede's model of cultural dimensions is used as one of the most popular empirical measurements of cultural values, which has been used in several interdisciplinary researches. The four original dimensions are used in a correlation analysis to trace the connection between values and current state of convergence in the EU. For this purpose, not only the typical convergence indicators as growth rate and GDP per capita but also some scoreboard indexes developed by or with the support of EU institutions are used. When possible, an average estimation of national data and scores are used in order to identify more long-term tendencies. Brief presentation of each index and the time spread of data analyzed is provided before each result's table. As a brief introduction to the data, there is a discussion part and plausible predictions about the effect of cultural values by presenting what stands behind each cultural dimension sore.

The first dimension is power distance (PDI) and is associated with the way people deal with inequality in society. In countries with small PDI, employees freely correct their managers if the latter are wrong. Relationships at work are less formal and people tend more to take the **initiative** themselves. Decisions are made after common discussion. Those cultures encourage unconventional way of **thinking and creativity**. Unlike them, in countries with high PDI, everyone should "know their place". Hierarchy is important, people appreciate authority and prefer the decision to be made in more authoritarian manner. "Might prevails over right….the people who hold power are entitled to privileges and are expected to use their power to increase their wealth" (Hofstede, Hofstede, & Minkov 2010, p. 92). Cultures of high PDI are expected to have less **efficient, more corrupt and authoritarian institutions, less flexible organizational structure and tension in the society, more unstable, less democratic political system**. As a general trend Hofstede marked that status means more in less economically developed countries, where family and seniority are important. The opposite situation is present in economically more developed countries, where initiative and personal competency are more appreciated. Thus, our **first hypothesis is that high power distance will affect economic performance**.

Next cultural dimension is individualism versus collectivism (IDV), where countries are divided depending on the "power of the group" over the individual. For the collectivistic societies, the interests of the in-group prevail. Leading specifics are preservation of harmony, confirmation and particularism; opinions are predetermined by the group. There are double standards regarding others, depending on whether "others" are in or out of the in-group. "The social acceptance that comes with the diploma is more important than the individual self-respect…Learning is more often seen as a one-time process" (Hofstede, Hofstede, & Minkov 2010, p. 134). Thus, we may conclude that collectivistic cultures create preconditions for **corruption, nepotism and discouraging of initiative**. In contrast to individualistic cultures, children are encouraged to start working at early age. In the individualistic societies people value their own interests. High IDV means that there is a positive attitude to the new; it's important to learn how to learn, which may effect positively **innovation levels and development of human capital**. Those cultures tend to value reward, performance and competition, all associated with **entrepreneurial activity.** Hiring and promotion are based on skills. So, our second assumption is **that collectivism is positively related to economic performance**.

The next dimension, that Hofstede discovered, is masculinity versus femininity. The essence is in whether the society attaches more importance to personal proving (masculinity) or good relationships (femininity) ("MAS"). In countries dominated by masculine values, competitiveness and self-assurance are stimulated. It is important to stand out, to achieve something visible, to grow in one's career, to earn money, to overcome new challenges. At the other pole of the dimension "masculinity versus femininity", modesty is valued. The relationships are also given a priority, where people are before money. Thus, living in feminine societies, it requires to pay attention to the quality of life and protect the environment, but also to help others, especially the weaker ones. These features of the culture explain why some countries have better welfare systems. As **competition** is one of the main characteristics of each successful market economy, we **should expect that MAS is positively related to economic indicators.**

Uncertainty avoidance is "the extent to which members of a culture feel threatened by uncertain or unknown situations."(Hofstede 2001, p. 156). Where there is striving to eliminate the uncertainty, regulations are greater. High UAI countries are characterized by less flexible organizations and desire for precision, expertise and clarity. UAI cultures are willing to express their opinion and prefer the creative tasks with many **possible solutions**. The unexpected is **exciting; it may stimulate innovation and creativity**. They are **more open to change** than cultures with high UAI, which prefer stability, routine and tend to follow even the rules that are not efficient. In low UAI countries, citizens are competent toward authorities, which may stimulate effectiveness of reforms. Thus, we **may assume that low uncertainty avoidance is more beneficial to economic performance**.

Once made, assumptions need to be tested. This is done by comparing Hofstede's indexes with economic indicators. The first correlation is between the four dimensions and the most commonly used measurements for convergence: GDP per capita growth (annual %) and GDP per capita in Purchasing Power Standards. The data was taken by Eurostat and an average value has been estimated for the period of 1996 to 2018, which is long enough to present some long-term patterns. The result showed very weak correlation between all dimensions and economic growth: 0.19 for PDI, -0.15 IDV, -0.10 MAS, and -0.07 UAI – when using data for 27 from the current member states (Cyprus is excluded due to no data on cultural dimensions). However, when the correlation is made only for the new member states, the transitioning economies, more meaningful relation is present: -0,31 PDI, 0,32 IDV, 0,41 MAS, and -0,47 for UAI, which complies with our assumptions that higher individualism, higher masculinity, less power distance and less uncertainty avoidance are beneficial for economic performance and respectively for the convergence process.

For GDP PPS, the correlations for the twenty-seven member states are the following: -0,51 PDI, 0,38 IDV, 0,02 MAS, and -0,36 UAI. Here power distance shows the strongest correlation and shows negative effect on national wealth. Uncertainty avoidance and individualism also have the predicted direction of their effect, which, though weaker, is definitely present.

To provide more detailed picture on the relation between cultural values and economic convergence, it is useful to examine addition and more complex indicators. Such indicator, specifically developed for measuring the performance of transitioning economies, is "Catch-Up Index". The index registers the level of convergence in

four categories: Economy, Quality of Life, Democracy and Governance (Lessenski M., *How Hard Can It Be? Findings of the European Catch-Up Index* 2018, 2019). Each category comprises of several meaningful subcategories. The results from the correlation analyses, done with the average values for all Catch-Up Indexes over the period 2011-2018, showed that high power distance has strong negative affect on the convergence process within the EU (PDI -0.70), followed by UAI with -0,63 and IDV with 0,54 – in accordance to the assumptions made. Only MAS is weaker and actually shows the opposite relation to the one predicted. The relation between the four individual indicators is more or less the same, as shown in Table 1.

Table 1. *Catch-Up Index subcategories*

	PDI	IDV	MAS	
Catch-up economic	-0,69	0,56	-0,21	-0,68
Quality of life	-0,62	0,57	-0,07	-0,49
Democracy	-0,68	0,48	-0,33	-0,62
Governance	-0,69	0,46	-0,23	-0,57

Source: Catch-Up Index (2011-2019); author's calculations

The Catch-Up Index correlations in the subcategories of Democracy and Governance is meaningful for the effect cultural values have on institutions and their functioning. However, the Corruption Perception Index (CPI) of "Transparency International" is the traditionally used in such analysis and the result overlap UAI: -0.69 IDV 0.55 MAS -030 PDI -0.62

Innovation, technology and human capital have been identified in the previous sections as both important convergence factors in endogenous models and main channels for cultural influence on economic performance. To measure the relation between them and cultural values, the following indicators have been used: for science and technology 2000/16: ***R&D intensity, Knowledge intensity of the economy and Gross domestic spending on R&D (2000-2018).***

Table 2. *Science and technology*

	PDI	IDV	MAS	***UAI***
Business R&D intensity	-0,50	0,41	-0,20	-0,51
Knowledge intensity	-0,56	0,61	-0,12	-0,45
Gross domestic spending on R&D % of GDP	-0,61	0,39	-0,22	-0,48

Data: European Commission – DG Economic and Financial Affairs; OECD Science, Technology and R&D Statistics; author's calculations

In cultures with low uncertainty avoidance, Business R&D intensity is higher, apparently not the desire for precision in high UAI countries, but the curiosity of those with low UAI and their openness to new concepts play positive role for the

development of science and technologies. For Knowledge intensity, IDV has the highest correlation, while for Gross domestic spending on R&D, it is PDI with negative sign. Thus, three of the assumptions are supported by the data, while the one for MAS is rejected. European Innovation Scoreboard (EIS) provides another interesting index that gives more complex overview on innovation processes and is developed precisely for comparison between member states. In the next correlation, the Summary Innovation Index is used, which summarizes the performance of a range of twenty-seven different indicators, related to Framework conditions, Investments, Innovation activities, and Impacts. The correlation results show strong positive relation between the overall innovation index and IDV (0.50), for PDI and UAI the results are -0.43 and -0.31, which corresponds to the hypothesis about their affect on economic performance. MAS again shows weak correlation: -0.10.

For testing the relation between human capital and cultural values, this paper uses three indicators: a) **incidence** – training enterprises providing any type of CVT in all enterprises (%); (b) **participation** – employees in all enterprises participating in CVT courses (%); (c) **intensit**y – total number of hours of CVT courses in the total number of hours worked. For the first two, there are meaningful correlations with PDI (-0.60, -0.54), IDV (0.61, 0.48) and UAI (-0.56, -0.52), as predicted. MAS correlation is weak and again negative. However, in respect to the intensity, there the connection is weak for all cultural dimensions.

The sense of initiative has been discussed as important positive value trait effecting positively economic performance. Best manifestation of this value is entrepreneurship which is effected by culture via the incentives. Table 3 shows slightly different results – PDI is positively correlated to Entrepreneurial intentions, while the correlation with IDV is negative. For the first time, MAS is more strongly correlated (motivation index), yet again negatively. This may mean that positive attitudes to high-power distance societies and the self-assertiveness typical for cultures with high MAS is the reason for the people in them to choose self-employment or start their own business.

Table 3. *Entrepreneurship*

	PDI	IDV	MAS	***UAI***
Entrepreneurial intentions (average 2014 – 2012)	*0,52*	*-0,31*	*-0,14*	*0,37*
Motivational Index	*-0,50*	*0,31*	*-0,49*	*-0,54*

Source: Global Entrepreneurship Monitor

5. Conclusions

If convergence is not a process that happens automatically as the conditional convergence concept implies, determining the drivers of economic growth and the conditions that are supportive to growth appears crucial from a policy perspective. Economic data show that certain regions of the European Union experience economic diverges. Nether β-convergence, σ-convergence nor club convergence theories manage to explain fully the current condition. An alternative explanation

could be found through multi-disciplinary approach that includes the cultural values as variable in the convergence process. After comparing diversity of economic indicators, a meaningful link has been found between the dimensions of power distance, individualism and uncertainty avoidance, where individualism has positive and the other two negative effects. More and more the old political division between West and East is fading away, bringing about a new division line. The newly-formed economical clusters may be seen as an evidence for future club convergence, but this club convergence is happening between countries that share common cultural values. As we can see, cultural values do have their place as a factor effecting economic performance, and as a result, the convergence processes has to be kept in mind for the development and implementation of common polices. There is a dire need for alternative economic theories that take into account cultural differences as the models, developed in the West, seem to be failing in more collectivistic hierarchical societies.

B I B L I O G R A P H Y

Abramowitz, M. (1986). Catching up, forging ahead, and falling behind. Journal of Economic History, 46 , 385-405.

Alcidi, C., Bodewig, C., & Preissl, B. (3 October 2018 r.). ECONOMIC CONVERGENCE OR DIVERGENCE IN THE EU? (C. Alcidi, Интервюиращ) Извлечено от https://www.ceps.eu/economic-convergence-or-divergence-in-the-eu/

Attali, J. (2011). The Jews, the World and Money. An Economic History of the Jewish People. Bucharest: Univers.

Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (1992). Convergence. The Journal of Political Economy 100, 223–251.

Beugelsdijk, S., & Maseland, R. (2011). Culture in Economics: History, Methodological Reflections, and Contemporary Applications. Cambridge: Cambridge University Press.

Cedefop (2010). Employer-provided vocational training in Europe. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Diaz del Hoyo, J. L., Dorrucci, E., Heinz, F. F., & Muzikarova, S. (2017). Real convergence in the euro area: A long-term perspective. Frankfurt: European Central Bank. Извлечено от https://www.econstor.eu/bitstream/10419/175745/1/ecb-op203-en.pdf

Directorate-General for Research and Innovation. (2014). Research and Innovation Performance in the EU Innovation Union progress at country level 2014. Luxembourg: Publications Office of the European Union.

Gros, D. (2018). Convergence in the European Union: Inside and outside the euro area; Informal meeting of Economic and Financial Affairs MinistersSofia, 27-28 April 2018. Brussels: CEPS. Извлечено от https://www.ceps.eu/system/files/DG_ConvergenceEU.pdf

Hodgetts, R. M., Luthans, F., & Doh, J. P. (2006). International Management: Culture, Strategy and Behavior. New York: McGraw-Hill/Irwin.

Hofstede, G., Hofstede, G. J., & Minkov, M. (2010). Cultures and organizations: software of the mind reviesed and explaind 3rd edition. New York: McGraw-Hill.

Hollanders, H., Es-Sadki, N.-S., & Merkelb, I. (2019). European Innovation Scoreboard 2019. Luxembourg: Publications Office of the European Union

Islam, N. 2. (2003). What have we learnt from the convergence debate? Journal of Economic Surveys 17, 309-362.

Islam, N. (2003). What have We Learnt from the Convergence Debate?,. Journal of Economic Surveys, 17/3, 309–362.

Lessenski, M. (2012). State of the Union: A Big Bang Findings of the Catch-Up Index 2011. Sofia: Open Society Insitute.
Lessenski, M. (2019). How Hard Can It Be? Findings of the European Catch-Up Index 2018. Sofia: Open Society Institute.
Lucas, R. E. (1988). On the Mechanics of Economic Development. Journal of Monetary Economics, 22/1 , 3-42.
North, D. C. (Jun, 1994). ECONOMIC PERFORMANCE THROUGH TIME. The American Economic Review, pp. 359-368.
Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long run growth. Journal of Political Economy, 94 , 1002-1037.
Roaf , J., Atoyan, R., Joshi , B., & Krogulski, K. (2014). 25 Years of Transition Post-Communist Europe and the IMF. Washington, D.C.: International Monetary Fund.
Sala-i-Martin, X. (1996). The Classical Approach to Convergence Analysis. The Economic Journal 106, 1019–1036.
Solow, R. M. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics, 70 (1956): 65–94., 65-94.
Sombart, W. (2001). The Jews and Modern Capitalism. Kitchener, Ontario: Batoche Books Limtied.
Tabellini, G. (2008). Presidential Address: Institutions and Culture. Journal of the European Economic Association, 255-294.
Varblane, U., & Vahter, P. (2005). AN ANALYSIS OF THE ECONOMIC CONVERGENCE PROCESS IN THE TRANSITION COUNTRIES. Tartu : Tartu University Press.
Żuk, P., & Savelin, L. (2018). Real convergence in central, eastern and south-eastern Europe ECB Occasional Paper, No. 212. Frankfurt: Central Bank (ECB).
Хофстеде, Х. (2001). Култури и организации: софтуер на ума. София: Класика и Стил.

Kateryna Anufriieva, Yuliia Shapoval[1]

FINTECH AS A DRIVER FOR FINANCIAL INCLUSION

1. The role of financial inclusion in achieving sustainable development goals

The problem of social inequality and poverty can be solved through financial inclusion – creating a wider range of financial services and products and providing access to people and businesses.

According to World Bank estimates, 37% of the Ukrainian population is outside the financial system. Only one in five individuals thinks it is better to save rather than spend money. Only 12% of Ukrainians say that they keep money in a bank account, and in general, only 27% have such an account. Overall, in financial literacy, on a seven-point scale of financial knowledge, Ukraine scores 4.1 points (Survey, 2018, December).

In turn, Fintech enables the development of the ability to reach people who are not involved or have limited access to traditional financial services. The term "FinTech" is used in finance and IT to refer to activities where innovative technologies provide financial products and services. Scientific and technological progress has made the provision of financial services a simpler, safer and more cost-effective process. At the same time, embracing technology in all sectors of the financial market contributes to solving financial inclusion problems for all types of low-income developing economies, including Ukraine. Firstly, the underprivileged population may not always have a reliable means to make and receive daily payments. This inability to make a secure transaction every day impedes their mobility. Secondly, the lack of access to financial products and services means limited access to credit. Most of the poor people work in the informal sector. However, despite these people's ability to make further investments in their small businesses and improve their lives, they lack access to credit to help them achieve this goal. Thirdly, the poor people are unable to make savings that can significantly improve their lives. Savings will help people create financial resources that can be used to grow a business or improve their overall lives.

---

[1] *Senior Scientific Fellow, PhD Katerina Anufriiewa and Junior Scientific Fellow Yuliia Shapoval, Department for monetary relations, State Organization "Institute of the Economy and Forecasting of the National Academy of Sciences of Ukraine": kateryna.anufriieva@gmail.com; shapovaljulia510@gmail.com*

2. Fintech in financial sector: benefits and risks

In the last decade, a new technological revolution has already had a significant impact on the functioning of the financial sector. The changes mainly concern banking services and payments. Banks and Fintech firms have begun to favour artificial intelligence, machine learning, Big Data, cloud computing and software interfaces.

Despite the fact that banking has already undergone various innovative phases, the rapid introduction of modern technologies has stimulated the emergence of new business models and participants. Although the volumes of Fintech operations remain small in terms of the size of the overall financial services market, their impact has already demonstrated the ability to reduce costs, increase efficiency and widen financial sector boundaries.

New technologies such as Big Data and cloud computing make it easy to collect and process large amounts of information. In other words, Fintech provides deeper operation and with a huge amount of data.

In turns, Fintech can benefit traditional lending institutions in improving their online lending. Credit analysis can rely on artificial intelligence and machine learning that combine business registration and accounting data with geographical and socio-economic information. Fintech providers are able to secure quick loans or small loans to low-income individuals, rather than banks and other lending institutions. Any request for such financing in a traditional bank should undergo a credit risk assessment process that may be too lengthy for individuals in need of instant loans.

In addition, blockchain technology can improve the information management process of mortgage and property registry registers, and provide security, privacy and transparency for decentralized platforms. Fintech, by embedding regulatory requirements in IT protocols, allows for real-time monitoring, which in turn reduces the cost of regulatory support for business financing.

Moreover, Fintech can play an important role in increasing competition between financial service providers, as it allows developing alternative ways of financing businesses in addition to traditional bank lending. That way, new electronic platforms have emerged that have led to the expansion of crowdfunding (stock-based; in exchange for non-monetary philanthropic motives), the development of P2P lending (private equity loans), trade finance and e-commerce (Blancher, 2019, February).

Another benefit is the automation of machine learning and searching through data: reduction in repeatable or low added-value tasks and faster response. Fintech can provide on going financial services with a continuous process that makes it easier for people to manage their financial obligations on a day-to-day basis.

Further, artificial intelligence optimizes financial decisions and stimulates positive behaviour for people by "pushing" them to certain actions that will lead to a positive financial result. Artificial intelligence also can seek out addictions that cannot be found by humans. Then, Fintech provides better personalization of financial services and products. Basically, it is the generalization of customer insights and their transformation into an intelligent product that works on user requests.

Beyond that, Fintech provides greater convenience for users by electronic means, by securing access to such services and to any place where the user or consumer can access the Internet.

Overall, Fintech's development contributes to financial inclusion by reducing costs and expanding its range of services.

On the other hand, there are the following risks of Fintech impact on financial sector (Financial Stability Board, 2017, November; Fliche, 2018, December).

New algorithms based on AI may be less predictable than current rule-based applications and may interact in unexpected ways; they may also enhance the interconnectedness of financial markets and institutions in unexpected ways.

However, Fintech is associated with the risks of cybersecurity and, accordingly, the need for appropriate regulation: advanced payment systems and infrastructure and consumer's rights safeguards are required. Fintech, while collecting a large amount of data, creates data privacy risks. In turn, high reliance on automated transactions can potentially increase market volatility, and greater use of certain algorithms will increase vulnerability to cyberattacks. At the same time, new technologies can create significant risks of money laundering, tax evasion and fraud.

In point of fact, many Fintech lending platforms rely on short-term financing, which can enhance the pro-cyclical nature of credit institutions in the face of liquidity shortages. In addition, it is likely that Fintech will potentially reduce the role of lending to the traditional banking.

A variety of policy and institutional settings, including infrastructure and regulatory environment, are required to build Fintech ecosystems. Falling outside the regulatory perimeter or unfamiliarity of AI methods with applicable law has the potential to contribute to macro-level risk, if not appropriately supervised by supervisors. There is also a risk that machine learning will exacerbate financial market crises in the absence of training during crises.

Fintech can also change the nature of the risks faced by individual banks and the banking system as a whole. The development of the financial sector beyond oversight and regulation can lead to new risks. The change in the type and degree of concentration in financial markets can raise the risk of players' dependency.

3. The digitalization process in central banking

In general, SupTech relies on more affordable storage and computing capabilities that in the past had required excessive investment, availability and variety of digital data, due to the digitalization of the financial services market, in particular through advances in artificial intelligence, such as machine learning, cloud computing, big data analysis and distributed registry technology. SupTech's fields of application are data collection and analytics.

In data collection, applications are used for reporting, data management and virtual assistants (the ability to retrieve data directly from bank's IT systems; automated verification and consolidation of data; chatbots, in response to consumer complaints, collect information that can signal potential areas that cause concern). In data analysis, programs are used for micro- and macro-prudential supervision.

The key benefits of Suptech are efficiency gains, cost savings and increased capabilities. Suptech helps digitize reporting processes and may include automation and optimization of procedures and tools, or improved data analysis. In particular, integrating multiple types of data can improve the accuracy and effectiveness of decision-making. This leads to more active risk monitoring and compliance with financial institutions. With the help of additional programs, Suptech provides an opportunity to improve existing surveillance tools or develop ones that are more efficient.

The risks of Suptech are the following. First, for data processing supervisors must have appropriate procedures and systems in place (they receive standardized information from market participants) to ensure that the data obtained is of high quality. That is, investment in technological tools and human skills is needed first. Secondly, it is operational risk and cyber risk, as the relationship between market participants and the regulator will increase, large amounts of sensitive data will be disclosed.

In addition, the increasing popularity of cryptocurrencies and their decentralized issuance has shaped the idea of Central Bank Digital Currencies (hereinafter referred to as CBDCs).

The researchers note the key benefit of launching CBDCs in replacing deposits as a major and reliable source of commercial bank financing, as cryptocurrencies such as Bitcoin currently cannot significantly replace traditional money due to coverage restrictions (Fiedler, 2018, July).

The use of CBDCs as national digital payment instruments will increase the technological efficiency and security of private monetary systems and, in general, the credibility of the national payment system.

The CBDC, as a liquid and creditworthy asset available to institutional investors, could function as a safe asset comparable to sovereign bonds (Bank for International Settlements, 2018, March). In addition, CBDC will compete with guaranteed bank deposits, which in turn will affect banks' pricing. CBDC will be able to help with the monopoly position, which will help reduce transaction costs for individuals and small businesses with limited access to high-value banking services, and ensure long-distance operations. Unlike cash, digital currency will not be limited in the number of denominations (Dong He, 2018, June).

In terms of monetary policy, the CBDCs, which has an interest rate, will contribute to the impact of the policy rate on the rest of the economy, while reducing demand for reserves. The use of such currencies will also help central banks continue to generate revenue from currency issues, which will allow them to finance their activities and distribute profits among public authorities (Dong He, 2018, June).

In general, the idea of the CBDCs is viewed by different countries as an opportunity to increase the popularity of their currencies in the digital economy of the world. CBDCs could make central bank money convenient for holders of financial assets in addition to cash and bank reserves.

Central digital currency issuance by central banks is able to influence the level of competition and at the same time solve the problem of regulation in the cryptocurrency market through the CBDCs as a legal remedy.

In the meantime, CBDCs may lead to higher volatility in withdrawing deposits from commercial banks (Bank for International Settlements, 2018, March). The latter will no longer be able to fully rely on customer deposits, since in times of crisis, funds from such accounts can be easily transferred to central banks.

It should be noted that for currencies that are widely used in cross-border transactions, the introduction of CBDCs in one jurisdiction may adversely affect other currencies (Bank for International Settlements, 2018, March).

The central bank, which issues CBDCs, will have to meet the requirements for combating money laundering and terrorist financing. In addition, in some jurisdictions, central banks may lack the legal authority to issue CBDCs and ensure that such a system operates reliably (Bank for International Settlements, 2018, March).

Therefore, CBDCs can serve as an alternative safe, secure and convenient payment tool. However, CBDCs will question the current financial model in which banks use customer funds to finance loan processes.

4. Ukrainian Fintech market development

In Ukraine, as in the whole world, the evolution of Fintech first occurred in response to the banking crisis of 2008-2009, and then as a result of the crisis of 2013-2014. Over the recent years, the development of the domestic financial market has been marked primarily by the acceleration of digitization of payment instruments through the expansion of the QR payment network, the emergence of NFC wallets and the global services Google Pay, Apple Pay, Garmin Pay becoming available. Twenty banks in the financial market of Ukraine have already activated their mobile wallets with the help of MasterCard Digital Enablement Service (MDES).

Overall, the Ukrainian Fintech market is in its infancy: it focuses only on digital payments. Its main investors are banks that are currently not inclined to increase the cost of improving their technology. At the same time, the number of Ukrainian startups is growing.

Today, Ukrainian Fintech sector accounts for over one hundred companies, more than a half of which commenced operation in the last three years. The most popular line of business is payments and mobile wallets (National Bank of Ukraine, 2019, July 15).

As of 2018, Ukraine is the leader in the number of outsourcing companies in the field of AI not only in Eastern, but also in Western Europe (there are twenty-six such institutions in the country, while all over the world – two hundred and twenty-six). Most Ukrainian companies, specialized in AI, are working on software (38%). Other popular areas include information technology, chatbots and AI assistants, Fintech solutions, and entertainment products (Deep Knowledge Analytics overview, 2018).

Today, the main fields of use of AI by Ukrainian financial intermediaries are credit scoring, investing in securities, risk management and fraud control, robotic collectors, and retail network development. The personal finance/wealth management sector has grown from three to six players, with five of the six companies emerging in the last two years. This is a good sign as it testifies to the increasing financial literacy of the population. But interest in Blockchain technology is still rather weak: after a high in 2016 (38% of all startups), in 2018, only three companies appeared in the industry. The new trend of the Ukrainian market in 2018 was the emergence of companies working in the fields of personal financial management, insurance, work with tax registers and others. The field of consulting and analytics has been quite popular with startups over the past three years and has outpaced the mobile wallet industry in 2018 (Ukrainian Fintech Catalogue, 2019, July 15).

In general, Ukrainian banks are interested in interacting with companies offering innovative solutions that can bring real business benefit and require significant resources to build within the bank. According to experts, the main areas of cooperation between banks and Fintech companies will be payment services, artificial intelligence systems, big data, business process automation and cyber security in the coming year.

Among the major problems hindering the progress of Fintech in Ukraine are over-regulation, lack of the necessary legal framework and low financial literacy of

the population. At the same time, Fintech companies consider the conservatism of banks a significant factor hindering market development.

Conclusion

One of the main advantages of Fintech is that it brings financial inclusion to the market, that is, increases the availability of financial services for business and the public.

Therefore, Fintech can drive financial sector efficiency, offer better and more targeted banking products and services, and deepen the financial inclusion of developing countries. However, Fintech can also pose risks if their implementation undermines competition, confidence, monetary policy and leads to greater volatility. Money virtualization and the acceleration of the digital economy are transforming the role of regulators and traditional financial services intermediaries.

In order to increase the financial inclusion through Fintech in Ukraine, the following is needed: first and foremost, the development of cashless settlement capabilities that will bring Ukraine closer to the cashless economy; secondly, the development of Fintech solutions that will enable to improve the financial literacy and consumer protection.

REFERENCES

Bank for International Settlements. (2018, March). Central bank digital currencies. CPMI papers, p. 28, available at: https://www.bis.org/cpmi/publ/d174.htm.

Blancher, N., et. al. (2019, February). Financial inclusion of small and medium-sized enterprises in the Middle East and Central Asia. – IMF Departmental paper, No. 19/02, p. 66, International Monetary Fund: Washington, DC.

Deep Knowledge Analytics overview. (2018). Artificial intelligence industry in Eastern Europe, available at: https://dka.global/ai-in-eastern-europe/?fbclid=IwAR3JzxTwjHDFUrOkjutiW8LblmyiX94nNuuwGWmKWVb5ckzpTVjDmq4pONo.

Dong He. (2018, June). Monetary policy in the digital age. – Finance and Development, Vol. 55, issue 2, International Monetary Fund Communications Department, p. 13 – 16, ISBN:9781484357415.

Fiedler, S., et. al. (2018, July). Virtual Currencies Monetary Dialogue. Working paper. Brussels: European Parliament, p. 31, ISBN 978-92-846-3167-4.

Financial Stability Board. (2017, November). Artificial intelligence and machine learning in financial services. Market developments and financial stability implications. Available at: https://www.fsb.org/wp-content/uploads/P011117.pdf

Fliche, O., & Yang S. (2018, December). Artificial intelligence: challenges for the financial sector. Discussion paper ACPR, p. 33, available at: https://acpr.banque-france.fr/sites/default/files/medias/documents/2018_12_20_intelligence_artificielle_en.pdf

National Bank of Ukraine. (2019, July 15). NBU Focuses on Innovations and Fintech Market, available at: https://bank.gov.ua/news/all/innovatsiyi-ta-rozbudova-finteh-rinku-ukrayini--u-fokusi-uvagi-natsionalnogo-banku

Survey on the financial literacy of Ukrainians. (2018, December). InMind Research Company under the USAID project "Financial sector transformation", available at: https://expla.bank.gov.ua/expla/news_0048.html

Ukrainian Fintech Catalogue (2019, July 15). UAFIC, National Bank of Ukraine, and Visa in Ukraine, p. 80, available at: http://drive.fintechua.org/FintechCatalog19Ukr.pdf?

Mustafa Özer, Aymar B.I. Nana[1]

A PANEL VECTOR ERROR CORRECTION MODEL (VECM) ANALYSIS OF THE RELATIONS AMONG THE SELECTED MACROECONOMIC VARIABLES OF WAEMU COUNTRIES

1. Introduction

For several decades, one of the dominant issues in modern macroeconomics has been the issue of sovereign public debt. Public debt is the debt of the sovereign State. It represents the totality of the commitments of a State (central, local and social security administrations) on a given date. In international forums, the subject of public debt has become one of the dominant problems, especially for poor countries. According to economic theory, acceptable levels of borrowing by developing countries are likely to increase economic growth. In the case where the growth rate is at least 5%, the poverty situation of the economy is likely to be positively effected. Thus, to boost economic growth, some countries such as WAEMU countries are borrowing to increase the small amount of capital stock they have. Klein (1994) states that with public debt, any country should be able to invest capital beyond its own financial resources by borrowing excess capital. Seen on this angle, one would be able to insinuate that debt generates growth.

However, in the early 1980s, the WAEMU countries suffered a major economic and financial crisis that led to a worsening of fiscal deficits and over-indebtedness, due to a too unbalanced policy mix resulting in by a lack of rules that should limit external indebtedness (Guissé 2016). In view of successive increases in debt, these countries have entered a vicious circle that is causing constraints on their economic performance. In fact, debt service funds have reached relatively high proportions and compromised the potential GDP growth. This suggests that the economies of developing countries are generally facing increasing budget constraints, mainly due to external debt services (Reinhart et al. 2003). It is obvious that once an initial stock of debt reaches a certain threshold, the service becomes a burden.

In recent years, public debt has increased in WAEMU countries to enable them to move faster towards development through greater investment, faster growth and

[1] *Prof. PhD Mustafa Özer and PhD student Aymar Berenger Ismael Nana, Faculty of Economics and Administrative Sciences, Anadolu University, Eskişehir, Turkey: Yeşiltepe Mahallesi, Yunus Emre Kampüsü, 26470 Tepebaşı/Eskişehir, Turkey; muozer@anadolu.edu.tr; aymarbinana@eskişehir.edu.tr*

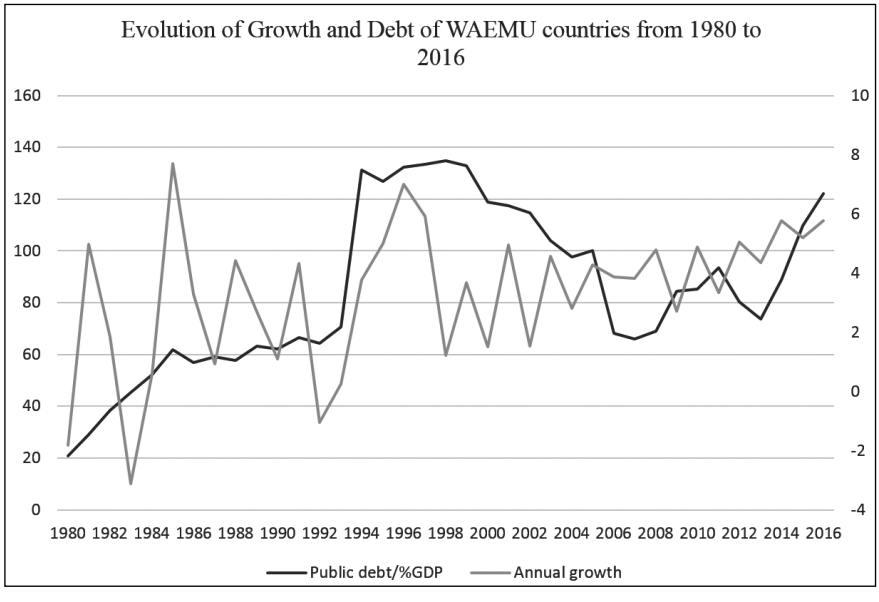
poverty reduction; but large budget deficits have led to an increase in public debt, from 43.9% in 2015 to 45.5% in 2016. Although this level of indebtedness is still considered viable by IMF staff analysis, the recourse increased non-concessional borrowing accentuated debt vulnerabilities.

The objective sought in this article is the examination of the Granger causality between the public debt and GDP per capita but also the public debt with other macroeconomic indicators such as the Trade Openness, Foreign Direct Investment and Inflation. Such an article could bring more value to decision makers in order to steer better the economy in the right direction and regulate investments.

2. An approach to public debt and economic growth

The analysis of the indebtedness evolution shows an increase at a very high annual rate. In fact, following the second oil shock in 1978, the current account situation in the countries of the union deteriorated considerably, forcing these states to draw on foreign exchange reserves. But these reserves are quickly exhausted and the financing of the current account will be assured by the advances of the French Treasury in an account of the operation, the assistance of the IMF and the external loans. At the same time, the global economic recession is gaining momentum, leading to a slowdown in international trade because of difficulties in the flow of production due to the decreasing of commodity prices. The debt burden of the countries of the Union increased in the 1980s.

Fig. 1. Evolution of growth and debt of WAEMU countries from 1980 to 2016



Source: WDI, 2018

According to Figure 1, there a is steady growth from 20% in 1980 to more than 70% of GDP in 1993. This represents an increase of more than 50% in 13 years.

Indeed, in 1980 the foreign debt of the WAEMU countries amounted to 14.8 billion US dollars against 31.2 billion in 1990, the service of the external debt also goes from 1.2 billion US dollars in 1980 to 1.34 billion in 1996 (Guissé 2016).

The highest increase in the level of indebtedness, however, is in 1994. Indeed, for the countries of the Union, 1994 represents the year of the devaluation of the CFA franc, common currency to all these countries. This devaluation was followed by an increase in the external debt burden reaching 130% of GDP. The debt remained at 100% of GDP until 2005. With the measures developed in the framework of the Heavily Indebted Poor Countries Initiative, the aim of which is to reduce the debt to a "sustainable" level the debt ratio decreased from 2000 to 2007.

Since 2013, the debt ratio has again grown to 100% of GDP in 2015. Several causes can explain it, including a new phenomenon that these countries are experiencing: terrorist attacks, forcing states to go into heavy debt for the security of their territory.

As for the curve of economic growth, it shows a curve sawtooth throughout the period. Indeed, the WAEMU countries had their lowest growth rates in 1983 (-3%). The period 1994-1996 corresponds to a sharp acceleration of the growth reaching 7% (1996), due to good management of the finances and the currency. The evolution of the parity of the CFA franc and the creation of WAEMU helped to consolidate economic growth, which has remained positive since then.

3. Literature review

There are many theoretical and empirical studies on the link between debt and growth. As stated in the traditional Keynesian theory of economic development determined by demand, the effect of an increase of the public debt on growth is positive. From this approach, debt stimulates demand, and the accelerating effect of an increase in investment leads to an increase in production. Thus, a budget deficit can then be a factor for economic recovery and job creation. The deficit which corresponds to the borrowing stimulates the demand and lightens the cost of repayment. In this way, even if in the case of a subactivity, an increase in expenditure entirely financed by taxes (with no impact on the public debt) leads to an equivalent increase in GDP ("Balanced Budget Multiplier"), an increase in expenditure financed by capital market (public debt) can have a stronger impact on growth since tax burdens are no longer holding back demand. Public debt can stimulate the aggregate demand and production in the short term, but crowds out capital and reduces production in the long run, implying the hypothesis of over-indebtedness (Kumar et Woo 2010).

According to Sargent and Wallace (1981), a sustainable debt leads to a growth rate higher than the real interest rate of bonds. Thus, government revenues grow faster than debt interest on the assumption of a unitary elasticity between the budget balance and economic activity. Minea and Villieu (2009) propose an empirical evaluation of the nonlinear effects of a public deficit on economic growth, according to the ratio of public debt. They conclude that when the public debt is very high, the weight of the debt burden can cause a sign reversal in the effect of the deficit on economic growth (which can become negative).

In contrast, the classics equate debt with future taxes and defend the idea of a negative correlation between economic growth and public debt. According to

them, there is a negative effect of public debt on the consumption and accumulation of capital of present and future generations. Based on the assumptions of studies already conducted, high debt stimulates weak economic growth. Indeed, an increase in government expenditure leads to over-indebtedness.

Ferreira (2009) conducted a Granger causality test for OECD countries (20 countries) over the period 1988-2005. Using annual growth rates, he shows that rising debt ratios have negative effects on growth. The effect is significant and manifests itself in both directions: a strong public debt reduces economic growth, and low growth leads to increased indebtedness. Kumar and Woo (2010) studied 19 countries over the period 1970-2007. Their study is based on an assessment of growth regressions over a five-year period, taking the growth rate as a dependent variable. The results of their estimates lead to a clearly negative debt/growth ratio. The study also highlights the non-linear nature of the relationship which means that rising deficits and debt ratios are having a more than proportional negative effect on growth.

Idlemounden and Raffinot (2005) consider that external debt is a burden for an economy. According to these authors, payment of debt service tends to crowd out public spending, resulting in a decline in overall investment. Thus, its future weight, as described by the outstanding amount, will influence the incentives of private economic agents via the increase of the tax pressure.and its future weight, as described by the outstanding amount, will influence the incentives of private economic agents via the increase in tax pressure. They argue that this effect will only come from a certain level, justifying the partial cancellation of the debt when this threshold is exceeded. Indeed, several other studies report the existence of a negative correlation between economic growth and public debt only from a certain critical value or threshold of indebtedness.

Reinhart and Rogoff (2010) showed, using histograms, the presence of an inverse U shaped the relationship between growth rates and debt, the ratio becoming negative once a debt level has been crossed 90%. However, this study has been criticized and Irons and Bivens (2010) are the ones who argue that for the United States, there is very little data on debt over 90%, so that these are aberrant values from which no generally valid conclusion can be drawn. Minea and Parent (2012), using the Panel Smooth Threshold Regressions (PSTR) method, determined a threshold of 115% between economic growth and debt of developed countries, which refutes the 90% threshold set by Reinhart and Rogoff (2010). As for Checherita and Rother (2010), they reviewed twelve-euro area countries over the period 1970-2011 and found an inverse U-shaped relationship between government debt and economic growth, with a threshold value around 70 and 80%.

Ary Tanimoune et al. (2005) have shown that in the case of WAEMU, in the presence of a public debt ratio which is less than 83% of GDP, the State acts on economic activity based on Keynesian influence and beyond, a non-Keynesian and even anti-Keynesian influence. Also, interested in the link between State debt and economic growth, Hansen (2001) concluded that the negative effect of external debt on the growth of middle-income countries is not statistically significant.

With the advent of new theories of growth, empirical and especially econometric analyses of the link between debt and growth have been taken up. Indeed, some authors like Ojo and Oshikoya (1995) found that growth on the African continent is positively explained by the investment rate, exports, and the real exchange rate.

Alternatively, they found that it is negatively explained by the growth rate of the population. As for the study conducted by Collier and Gunning (1997), four (04) factors play an important role in the poor African performance in terms of growth: weak opening of the goods market (due to numerous distortions), lack of social capital (socio-ethnic fractionation), high risks (especially in terms of inflation), poor performance of public services and the weakness of the financial sector.

Based on the literature revealed above, lots of studies are focused on examining the effect of the external debt on growth while few are specific to the causal link between government debt and GDP per capita in WAEMU countries. This article investigates the direction of causality in order to inform policymakers whether public debt promotes economic growth in the WAEMU area or not.

4. Data and methodology

In the case of a study, specific to a region such as WAEMU, the use of panel data is one of the most appropriate methods (Eichengreen and Portes 1986, Tenou in 1988, Deshpande 1997).

4.1. Data

In this study, the annual data from 1980 to 2016 were collected from the World Bank database and BCEAO[2] database. GDP per capita data, Foreign direct investment (net inflows [% of GDP]), inflation (Consumer price index [2010 = 100]) and Trade openness (is the level of openness of the country compared to outside [it is calculated as the ratio between the sum of exports and imports and the level of GDP]), all are from The World Bank database; the Public debt which denotes the total stock of debt in US dollars (2010) is from BCEAO database. For all the variables, the natural log is used.

4.2. Methodology

This section reports a step by step approach in achieving Granger causality between public debt and GDP growth per capita, but also, some macroeconomic indicators and their Granger causality to public debt in West African Economic and Monetary Union. The first approach is to check if there is or not a unit root for each panel variable. Second, to check whether there exists a long-run relationship among the set of the integrated variables, we run a cointegration test. In the case where a long-term relationship between the variables exists, the panel's vector error correction model is used to derive the Granger causality relationship between the variables. On the contrary case, the vector autoregressive model is used.

5. Empirical results

In this part, the results reported for this study are as follow:

a) Cross-sectional dependence test

[2] Central Bank of the States of West Afric

The first step for this study was to check the presence of cross-section dependence in the series. The results are shown in Table 1.

Table 1: *Cross-section dependence test*

Tests	Statistics	d.f	Prob
Breusch-Pagan LM	219.2130	28	0.0000
Pesaran scaled LM	24.48287		0.0000
Pesaran CD	9.455921		0.0000

Source: Author

In this case, since the T is relatively higher than N, we may instead wish to focus on the Breusch-Pagan LM test and the Pesaran scaled Breusch-Pagan LM. According to the table above, we strongly reject the null hypothesis of no correlation at conventional significance levels. The outcomes of the test indicate clearly that there is the presence of cross-sectional dependence between the countries. Such a result means that for any shock from any country can affect the others. Based on these results, the use of second-generation unit root test is imperative. Then, in this study, one of the two most popular tests will be used, the cross-section augmented Dickey-Fuller (CADF)

b) Cross-section augmented dickey-fuller panel unit root test

In this study, we perform the CADF panel unit root test to verify if the series are stable or not. The test proposed by Pesaran (2007) is a test where the augmented Dickey-Fuller (ADF) regressions are augmented with the first differences of the individual time series and the cross-sectional average of the lagged levels. The statistics for this test are given below:

$$\Delta y_{i,t} = \alpha_i + \beta_i y_{i,t-1} + \rho_i \bar{y}_{t-1} + \delta_i \Delta \bar{y}_i + \varepsilon_{i,t} \qquad (1)$$

where α_i, β_i, ρ_i , δ_i represent slope coefficients estimated from the ADF test for the country i, $\bar{y}_{t-1}$ is the mean of lagged levels, $\Delta \bar{y}_i$ represents the mean of first-differences and $\varepsilon_{i,t}$ are the error terms.

The table below shows that the series are integrated of order one I(1), meaning that they become stationary after the first difference. Therefore, the null hypothesis which assumes that all series are non-stationary is rejected.

Table 2. *CADF Panel unit root test results*

	Constant					
Variables	t-bar	Z[t-bar]	Prob	Cv %10	Cv %5	Cv %1
lngdpp	-1.036	2.238	0.987	-2.210	-2.330	-2.550
D.lngdpp	-3.047	-3.812	0.000***	-2.210	-2.330	-2.550
lnpubdebt	-2.080	-0.903	0.183	-2.210	-2.330	-2.550

D.lnpubdebt	-3.770	-5.989	0.000***	-2.210	-2.330	-2.550
lnfdi	-2.197	-1.256	0.105***	-2.210	-2.330	-2.550
D.lnfdi	-3.471	-5.089	0.000***	-2.210	-2.330	-2.550
lninf	-1.193	1.766	0.961***	-2.210	-2.330	-2.550
D.lninf	-3.395	-4.860	0.000***	-2.210	-2.330	-2.550
lntrade	-2.375	-1.790	0.037**	-2.210	-2.330	-2.550
D.lntrade	-3.140	-4.091	0.000***	-2.210	-2.330	-2.550

	Constant & trend					
	t-bar	Z[t-bar]	Prob	Cv %10	Cv %5	Cv %1
lngdpp	-1.994	1.112	0.867	-2.730	-2.840	-3.060
D.lngdpp	-3.233	-2.872	0.000***	-2.730	-2.840	-3.060
lnpubdebt	-3.064	-2.328	0.010**	-2.730	-2.840	-3.060
D.lnpubdebt	-3.873	-4.928	0.000***	-2.730	-2.840	-3.060
lnfdi	-2.283	0.184	0.573	-2.730	-2.840	-3.060
D.lnfdi	-3.405	-3.424	0.000***	-2.730	-2.840	-3.060
lninf	-1.106	3.965	1.000	-2.730	-2.840	-3.060
D.lninf	-4.300	-6.299	0.000***	-2.730	-2.840	-3.060
lntrade	-2.240	0.323	0.627	-2.730	-2.840	-3.060
D.lntrade	-3.084	-2.390	0.008***	-2.730	-2.840	-3.060

Note: D. Indicates the first difference of the variable. Pesaran CADF test was performed according to constant and constant & trend model. The number of lags is 3. Test critical values are determined according to Pesaran (2007) article. *, **, *** marks represent 10%, 5% and 1% significance levels respectively.

Source: Author

c) Panel cointegration

Succeeding the panel unit root tests, which indicate that all the variables are integrated of order I (1), the next step is the cointegration test. Therefore, a cointegration analysis is conducted to determine if there is a long-term relationship between the variables. To do this, the Johansen Fisher cointegration test proposed by Maddala and Wu (1999) is used. This test depends on the aggregates of the p-values of the individual Johansen maximum eigenvalues and trace statistic.

Table 3. *Results of the Johansen Fisher panel cointegration tests (WAEMU 1980-2016)*

	Model 1		Model 2	
Hypothesized No. of CE(s)	Trace Test	Max-Eigen Value Test	Trace Test	Max-Eigen Value Test
None	350.53*** (0.0001)	134.18*** (0.0000)	361.18*** (0.0001)	140.03*** (0.0000)
At most 1	216.35*** (0.0001)	86.14*** (0.0000)	221.14*** (0.0001)	85.13*** (0.0000)

At most 2	130.21*** (0.0001)	62.97*** (0.0000)	136.00*** (0.0001)	65.44*** (0.0000)
At most 3	67.24*** (0.0000)	48.95*** (0.0000)	70.56*** (0.0000)	53.30*** (0.0000)
At most 4	18.28*** (0.0000)	18.28*** (0.0000)	17.26*** (0.0000)	17.26*** (0.0000)

1st Model: No intercept or trend in cointegration equation or test VAR, 2nd Model: Intercept (no trend) in cointegration equation and test VAR.
Notes: The 1% significance level denoted by "***"; the 10% significance level denoted by"*".

Source: Author

As shown in the table above, the results of Johansen Fisher panel cointegration tests confirmed that there is a long-run cointegration relationship among the panel variables. Since the results of panel cointegration tests indicate the existence of long-run, the next step is to perform their hypothesis of causality.

d) Granger causality

The cointegration test can detect the presence of a causal relationship, but not the direction of the causal relationship. Thus, using the Engle and Granger test, this will allow detecting the causal relationship between the variables. Due to the existence of a cointegration relationship, it is necessary to include a variable in the VAR system as the error correction term (ECM) which would help to capture the long-run relationship. In this study, we formulated our multivariate pth order VEC (Vector Error Correction) model for the Granger causality test involving ECM as follows:

$$\begin{bmatrix} \Delta lngdpp_{it} \\ \Delta lnpubdebt_{it} \\ \Delta lntrade_{it} \\ \Delta lnfdi_{it} \\ \Delta lninf_{it} \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} C_1 \\ C_2 \\ C_3 \\ C_4 \\ C_5 \end{bmatrix} + \sum_{k=1}^{p} \begin{bmatrix} \beta_{11k} & \beta_{12k} & \beta_{13k} & \beta_{14k} & \beta_{15k} \\ \beta_{21k} & \beta_{22k} & \beta_{23k} & \beta_{24k} & \beta_{25k} \\ \beta_{31k} & \beta_{32k} & \beta_{33k} & \beta_{34k} & \beta_{35k} \\ \beta_{41k} & \beta_{42k} & \beta_{43k} & \beta_{44k} & \beta_{45k} \\ \beta_{51k} & \beta_{52k} & \beta_{53k} & \beta_{54k} & \beta_{55k} \end{bmatrix} \begin{bmatrix} \Delta lngdpp_{it-k} \\ \Delta lnpubdebt_{it-k} \\ \Delta lntrade_{it-k} \\ \Delta lnfdi_{it-k} \\ \Delta lninf_{it-k} \end{bmatrix} + \begin{bmatrix} \theta_1 \\ \theta_2 \\ \theta_3 \\ \theta_4 \\ \theta_5 \end{bmatrix} ECM_{it-1} + \begin{bmatrix} \varepsilon_{1it} \\ \varepsilon_{2it} \\ \varepsilon_{3it} \\ \varepsilon_{4it} \\ \varepsilon_{5it} \end{bmatrix}$$

(2)

Where represents the first difference operator; *k* is the optimal lag length(s) and represents the residuals. In order to establish short-term causality from one variable to another, the Wald test will be used to impose a zero restriction on the parameters of the first differentiation variables. For long-term causalities, the statistical significance of the t-statistic of error correction coefficients will be examined.

Table 4. *Panel Granger causality results*

Dependent variables	Independent variables					
	Short-run					Long-run
	Δlngdpp	Δlnpubdebt	Δlntrade	Δlnfdi	Δlninf	ECM
Δlngdpp		-0.0050 (0.9198)	0.0010 (0.5294)	0.0103 (0.8157)	0.0075 (0.9157)	-0.0055** (-2.0725)
Δlnpubdebt	-0.2440 (0.7268)		-0.0244 (0.9854)	-0.0626* (0.0820)	-0.2505 (0.5401)	0.0317** (2.3151)
Δlntrade	-0.4542*** (0.0057)	0.0114 (0.5347)		0.0296*** (0.0074)	0.0589 (0.8081)	-0.0094 (-1.4881)
Δlnfdi	0.6659 (0.5959)	-0.2919* (0.0715)	-0.0257*** (0.0048)		1.2014** (0.0379)	-0.0989*** (-3.2008)
Δlninf	-0.0853 (0.1864)	-0.0404* (0.0809)	0.0202 (0.1376)	-0.0239** (0.0100)		0.0179*** (4.6298)

Short-run: the reported values in parentheses are the p-values of the test. * indicates significant at 10% level, ** indicates significant at 5% level, ***indicates significant at 1% level. Long-run: the reported values in parentheses are the t-statistic.

Source: Author

The table above reports the results of the short-run and long-run causality tests. According to this table, in the short run, there is evidence of a bi-directional causal relationship between public debt and foreign direct investment, trade and foreign direct investment, and between inflation and foreign direct investment. Also, there is a short-run unidirectional causality running from GDP per capita to trade and a unidirectional causal relationship from public debt to inflation. According to the results, inflation, foreign direct investment, trade, and public debt are statistically insignificant indicating that there are no causal links between GDP per capita and these variables in the short run.

For the long-run causality result, only the coefficient of the ECT, when the GDP per capita and the foreign direct investment are the dependent variables, are negative and statistically significant. First, this implies that, in response to changes in public debt, trade, foreign direct investment, and inflation, GDP per capita tends to converge towards its long-run equilibrium path. In other words, the speed of adjustment of the error correction is –0.0055 which implies that 0.55 percent of the previous year's GDP per capita disequilibrium will be corrected in the long run. Second, public debt, trade, foreign direct investment, and inflation jointly Granger cause GDP per capita in the long run. When the foreign direct investment is the dependent variable, it tends to converge

to its long-run equilibrium and the variables such as public debt, trade, GDP per capita, and inflation Granger cause the foreign direct investment. This means that the system corrects its previous level of disequilibrium by 9.89 percent within one period.

In contrast, when Δlnpubdebt, Δlntrade and Δlninf are the dependent variables there is no evidence of a long-run relationship or causalité.

e) Impulse Response Function and Variance decomposition

● Impulse Response Function

The panel Granger causality test indicated the direction of causality, but to know the sign of the causality, the Impulse Response Function (IRF) is necessary. This function allows also to know how long the effect requires to take place.

As we can see in Figure 2(q), a shock of one standard deviation in the first year from the variable public debt has a positive impact on the change of foreign direct investment values. This positive impact turns to the small negative peak in the second year (-0.0439) and proceeds to move up and down up to stabilize approximately to zero to the 10th year. The reason for the negative peak can be the fact that the debt increases beyond the country's ability to refund and the investment may be discouraged since most of the profits from productive investments would be used to repay the debt.

Figure 2 (n), describes the response of inflation to foreign direct investment. According to the graph, a shock in the first period implies a negative impact followed by a slow decline from year 1 up to year 4 with a peak (-0.185). It slowly changes to increase up but remaining in the negative side. This can be explained by the fact that the prices fall due to the higher supply than demand for goods thanks to the foreign direct investment in these countries.

Based on Figure 2 (t), it can be seen that when there is a shock in trade, the variable foreign direct investment provides a positive impact at the second period with a peak as large as 0.124. This positive impact evolves sawtooth and stabilizes after the 6th year.

● Variance decomposition analysis

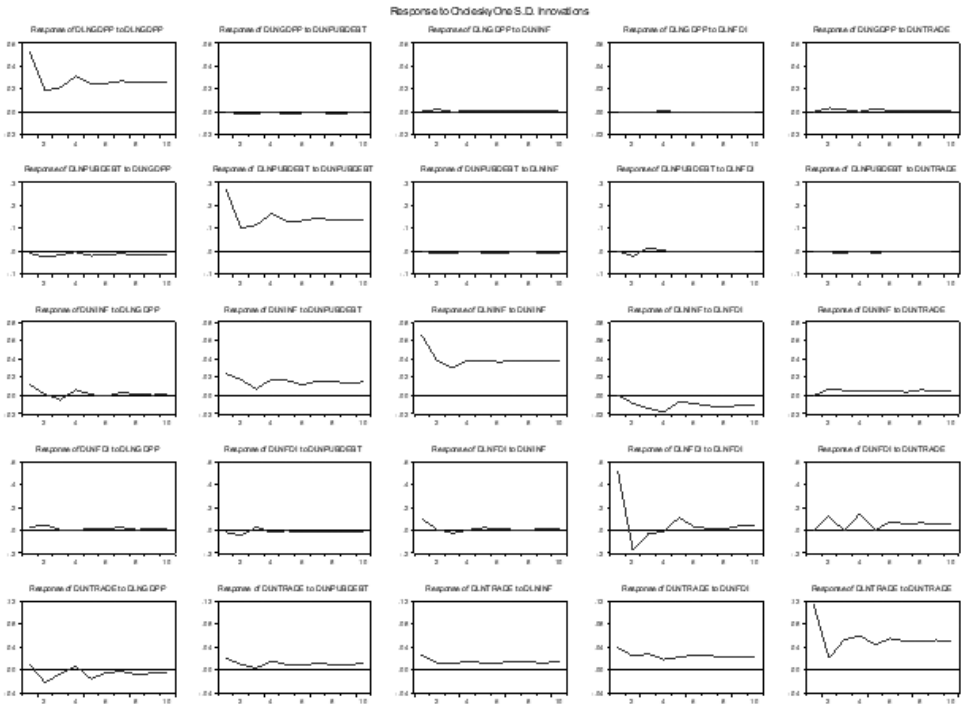
The variance decomposition refers to the decomposition of mean square error into contributions of each variable and tends to bring support to the result of the IRF graphs. The variance decomposition indicates the amount of information each variable contributes to the other variables. It determines how much of the forecast error variance of each of the variables can be explained by exogenous shocks to the other variables.

Table 5. *Variance decomposition results*

Period	S.E.	LNGDPP	LNPUBDEBT	LNFDI	LNINF	LNTRADE
1	0.045864	100.0000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000
2	0.066179	99.59450	0.001479	0.026995	0.076175	0.300853
3	0.081290	99.13714	0.024481	0.138419	0.234594	0.465364
4	0.093781	98.61134	0.050749	0.330670	0.407099	0.600140
5	0.104687	98.00977	0.080010	0.612158	0.574235	0.723829

Source: Author

Fig. 2. Impulse response



Note: The different small figures can be numbered by the alphabet letters from "A" to "Y" from left to right. Example:
Figure 2(a) is Response of DLNGDPP to DLNGDPP and Figure2(y) is Response of DLNFDI to DLNFDI.

Source: Author

According to the results in the table above, the economic growth explains the variation of 99.59450 % of the fluctuation of economic growth (own shock) in the second year. In the fourth year, the shock of economic growth explains the fluctuations of 98.00977 %. A shock on the public debt causes a fluctuation of 0.001479 % of the economic growth in the second year. In the short term, it appears that a shock on public debt does not cause fluctuations in economic growth. In the fifth year, a shock on the public debt explains the fluctuations in the economic growth of 0.080010 %. This means that public debts are not well used in these WAEMU countries. The second year shows that a shock on foreign direct investment represents 0.026995 fluctuations in economic growth, while in the fourth quarter, a shock on investment accounts for 0.612158 % of economic growth. A shock to inflation in the second year causes a fluctuation of 0.076175 in economic growth and, in the fifth year, a shock on inflation causes fluctuations of 0.574235% of economic growth. Finally, a shock to the trade in the second year caused a 0.300853 fluctuation in economic growth, and in the fifth year, a shock on the trade led to fluctuations of 0.723829 % in economic growth.

6. Discussion & conclusion

This study attempts to empirically examine the short and long-run causal relationship between economic growth, public debt, trade openness, FDI and inflation for the panel of WAEMU countries by using data for the period 1980-2016. Before testing the causality relationship, tests like the panel unit root test has been estimated. The test results support that all the variables are integrated after the difference. In order to design a good and effective for economic development, the policymakers of WAEMU countries need to identify the relationship link economic growth and public debt but also with some macroeconomic indicators such as Trade Openness, FDI and Inflation.

The results of panel cointegration revealed the existence of a long-run equilibrium between variables. The panel Granger test results support the short-run bi-directional causality between trade openness and foreign direct investment, public debt and foreign direct investment, and inflation and foreign direct investment. Also, unidirectional short-run causality running from economic growth to trade openness; also, a short-run unidirectional causality running from public debt to inflation.

According to the results, the unidirectional causal relationship between inflation and public debt can be explained. This result implies that, under the study period, past values of public debt could predict changes in inflation in WAEMU countries in the short run. A high inflation rate has a negative impact on the real interest rate, thus reducing the weight of the public debt. However, high inflation hinders long-term investment and has a detrimental effect on growth. This corroborates the results with other studies such as Agénor and Montiel (1999) and Mwaba (2001). In addition, the results reveal that there is a negative relationship between trade and economic growth in the short run. This can be explained by the fact that most of these country's balance of payment is in deficit; in other words, the coefficient indicates that for every one percent increase in trade, the GDP per capita will decrease by 0.45 percent.

There is a negative bi-directional Granger causality relationship between public debt and foreign direct investment; this can be interpreted as a high public debt undermines the foreign investor's vision and creates negative expectations for the future economy, which reduces investment. This result is the same found by (Yasmin et al. 2003; Azam & Khan 2011). In the other side, a high foreign investment impacts the public debt by reducing the loans. Another bi-directional Granger causality relationship exists between trade and foreign direct investment. According to the result, trade openness has a negative impact on foreign direct investment. This should have contributed to the reduction of the debt to GDP ratio if it was a positive sign (Krueger and Berg 2003). On the contrary, there is a positive impact from foreign direct investment to trade openness, meaning that a high investment improves trade openness in these countries in the short-run. Finally, the results of our Granger causality indicate that there is a short-run bi-directional relationship between the level of inflation and the amount of FDI received by the WAEMU countries. Thus, the negative relationship from FDI to inflation suggests that an increase in inflation would lead to a reduction in real return investments, thus discouraging foreign investors from integrating into the economy; hence a lower level of investment. This is consistent with Onyeiwu and Shrestha (2004); Rogoff and Reinhart (2003).

Finally, let us consider the effect of public debt on economic growth. There is no evidence of a short-run causal relationship between economic growth and public debt

in WAEMU countries and vice versa. In other words, public debt in these countries does not Granger cause economic growth and vice versa. This means that borrowing does not promote economic growth.

The long-run joint causality from public debt, foreign direct investment, inflation and trade to economic growth suggests that economic growth in these developing countries is linked with public debt, foreign direct investment, inflation and trade. This implies that an improvement in the process of development and well-being in WAEMU countries can go through the path of borrowing, good and consequent foreign investment, openness and good control of the level of inflation. Also, a long-run joint causality from public debt, inflation, trade and economic growth to foreign direct investment exist. This means that decisions on foreign direct investment are taken in a long-time horizon.

Consequently, the governments of these countries should intensify efforts for more transparency and better allocation of the resources obtained in the various capital projects. They must ensure that internally borrowed and reinvested funds are properly used for productive investment and that macroeconomic instability, policies that distort economic incentives, or significant negative shocks do not call into question the integrity of the funds borrowed.

REFERENCES

Agénor, P.R., Montiel, P.(1995). Development macroeconomics, Princeton University Press.

Azam, M., & Khan, A. U. (2011). Impact of Public Debt on Foreign Direct Investment in Pakistan: A quantitative approach. *Elixir Financial Management*, *38*, 4225-4227.

Borensztein, E. (1990). Debt Overhang, Debt Reduction and Investment: The Case of Philippines. IMF.

Checherita-Westphal, C. D., & Rother, P. (2010). The impact of high and growing government debt on economic growth: an empirical investigation for the euro area.

Collier, P., & Gunning, J. W. (1999). Explaining African Economic Performance. *Journal of Economic Literature*, *37*(1), 64-111.

Collier, P., & Gunning, J. W. (1999). Why has Africa grown slowly?. *Journal of economic perspectives*, *13*(3), 3-22.

Ferreira, M. C. (2009). Public debt and economic growth: a Granger causality panel data approach.

Guisse, O. (2016). *Effets de l'Endettement Public sur la Croissance Economique en présence de non linéarité: Cas des pays de l'Union Economique et Monétaire Ouest Africaine* (Doctoral dissertation).

Hansen, H. (2001). 'The Impact of Aid and External Debt on Growth and Investment: Insights from Cross-Country Regression Analysis'. Paper presented at the WIDERConference on Debt Relief, 17-18 August. Helsinki: UNU/WIDER.

Idlemouden, K. et Raffinot M.(2005). *Le fardeau virtuel de la dette extérieure. Une revue de la littérature à l'aune de l'initiative «pays pauvres très endettés*.

Irons, J., & Bivens, J. (2010). Government Debt and Economic Growth Overreaching Claims of Debt "Threshold" Suffer from Theoretical and Empirical Flaws.

Klein, T. M. (1994). *External Debt Management: An Introduction*. The World Bank.

Krueger, A. O., Berg, A., & Krueger, A. O. (2003). *Trade, Growth, and Poverty*. Washington, DC: International Monetary Fund.

Kumar, M., & Woo, J. (2010). Public debt and growth. *IMF working papers*, 1-47.

Maddala, G. S., & Wu, S. (1999). A comparative study of unit root tests with panel data and a new simple test. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, *61*(S1), 631-652.

Minea, A., & Parent, A. (2012). Is high public debt always harmful to economic growth? Reinhart and Rogoff and some complex nonlinearities.

Minea, A., & Villieu, P. (2009). Borrowing to finance public investment? The 'golden rule of public finance' reconsidered in an endogenous growth setting. *Fiscal Studies*, *30*(1), 103-133.

Minea, A., & Villieu, P. (2009). Investissement public et effets non linéaires des déficits budgétaires. *Recherches Économiques de Louvain/Louvain Economic Review*, *75*(3), 281-311.

Mwaba, A. N. D. R. E. W. (2001, September). External debt and debt reduction measures in Uganda. In *WIDER, www. wider. unu. edu/conference/conference2001*.

N. Ary Tanimoune, Combes, J. L., & Plane, P. (2005). *Les effets non linéaires de la politique budgétaire: le cas de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine* (No. 200520). CERDI.

Ojo, O., & Oshikoya, T. (1995). Determinants of long-term growth: Some African results. *Journal of African economies*, *4*(2), 163-191.

Onyeiwu, S., & Shrestha, H. (2004). Determinants of foreign direct investment in Africa. *Journal of Developing Societies*, *20*(1-2), 89-106.

Pesaran, M. H. (2007). A simple panel unit root test in the presence of cross-section dependence. *Journal of applied econometrics*, *22*(2), 265-312.

Reinhart, C. M., Rogoff, K. S., & Savastano, M. A. (2003). *Debt intolerance* (No. w9908). National Bureau of Economic Research.

Rogoff, K. S., & Reinhart, C. M. (2003). *FDI to Africa: The Role of Price Stability and Currency Instability*. IMF.

Sargent, T. J., & Wallace, N. (1981). Rational expectations and the theory of economic policy. *Rational expectations and econometric practice*, *1*, 199-214.

Yasmin, B., Hussain, A., & Chaudhary, M. A. (2003). Analysis of factors affecting foreign direct investment in developing countries. *Pakistan Economic and Social Review*, 59-75.

Искра Христова-Балканска / Iskra Christova-Balkanska[1]

ИКОНОМИКИТЕ ОТ ЦЕНТРАЛНА И ЮГОИЗТОЧНА ЕВРОПА И КИТАЙ: КОНКУРЕНЦИЯ И СЪТРУДНИЧЕСТВО?

1. Въведение

Статията е посветена на китайската стратегия към разширение на икономическата и търговската политика към Европа „Пояс и път“ и на формат „17+1“, на основата на който Китай развива тесни икономически връзки с държавите от Централна и Югоизточна Европа (ЦЮИЕ) и който е начин на регионално кооперирane. Въпреки че рамката на формат „17+1“ е многостранна, голяма част от сътрудничеството между Китай и страните от ЦЮИЕ се развива на двустранна основа. Китай има ясни геостратегически цели, насочени към по-широко присъствие на европейския пазар на стоки, услуги и капитали. Страните от региона на Централна Европа (Вишеградската четворка) и страните от Източна Европа и Западните Балкани се нуждаят от значителни финансови средства за преструктуриране и модернизиране на икономическата база. В това отношение възможността да привличат преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ) от или с участието на китайски компании, както и да разширяват възможностите на външнотърговския износ са достатъчно убедителни аргументи за тяхното участие във формат „17+1“. От друга страна, създаването на тесни икономически и политически връзки между държавите от ЦЮИЕ и Китай буди поредица от възражения в големите европейски икономики и институциите на ЕС по въпроса до каква степен и дали китайската стратегия за регионално сътрудничество ще въздейства върху търговските и финансовите отношения в рамките на ЕС. Ето защо цел на настоящата статия е разкриването на досегашните резултати от формат „17+1“, развитието на търговските и на инвестиционните връзки между Китай и страните от ЦЮИЕ и какво е отношението на ЕС към експанзията на Китай в Европа.

---

[1] *Проф. д-р Искра Христова-Балканска, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Iskra Christova-Balkanska, Economic Research Institute at BAS: iskrachristova@abv.bg*

2. Политическата и икономическата стратегия на Китай към Европейския съюз. Кооперирane със страните от Централна и Югоизточна Европа и форматът „17+1“

За около 30 години Китай заема мястото на втора световна икономика, на втори чужд инвеститор в света, на първи износител на стоки на международните пазари и страната с най-значителен валутен резерв. В индустрията Китай е основният световен производител на стомана, на въглища на цимент и т.н. Китайските капитали се инвестират в производството на чисти храни, в добив на ценни метали, които са в основата на производството на фината механика и техника и на иновативните стоки. През 2012 г. Китай предприема изпълнението на инициатива „Пояс и път“ (Нов път на коприната) „one belt one road“ (OBOR), като целта е сближаването на Китай с развитите икономики от Европа. Това начинание (наречено от Си Дзинпин „проект на века“) е израз на геостратегическата политика на китайската държава и представлява широк план за разширение на търговските, инвестиционните и политическите връзки на Китай в света.[2] Европейският съюз е крайната дестинация на „Пояс и път“ като основен икономически и търговски партньор на Китай. Съществен елемент на тази инициатива е проникването на Китай в страните от ЦЮИЕ и в прибалтийските държави, през които минават транспортните коридори, свързващи Китай със Западна Европа.

2.1. Форматът „17+1“ – форма на инвестиционна и търговска политика на експанзия на Китай към Европа

След глобалната финансова криза от 2008 г. и кризата с държавните дългове (2010 г.) европейското икономическо пространство се характеризира с нисък икономически растеж и със сравнително по-ниски обеми ПЧИ. Притокът на средства по линия на Европейските структурни и инвестиционни фондове (ЕСИФ) не може да покрие недостига от финансиране на значителни инфраструктурни обекти. В тези условия през 2012 г. Китай предлага формат за сътрудничество с 16 страни от ЦЮИЕ, които са разнородни по отношение на икономическото развитие и правен статут. От тях 11 са държави – членки на ЕС, а 5 са от региона на Западните Балкани.[3] Гърция се присъединява към формата през 2019 г. по време на 8-ата среща на върха в Дубровник (Хърватия).[4] Страните от ЦЮИЕ са привлекателни за китайската търговия и инвестиции

---

[2] Съгласно програмата „Направено в Китай 2025“ (Made in China 2025) от 2015 г. Китай се насочва към инвестиции в икономически отрасли на бъдещето като производството на чисти превозни средства, биотехнологии и авиация. За изпълнението на целите на програмата Китай възнамерява да инвестира 199 млрд. евро за развитието на споменатите отрасли и заместването на вноса на чуждите високостойностни стоки с местни стоки.

[3] Страни – членки на ЕС: България, Хърватия, Чехия, Естония, Унгария, Латвия, Литва, Полша, Румъния, Словакия, Словения и Гърция. Държави извън ЕС: Албания, Босна и Херцеговина, Македония, Черна гора, Сърбия.

[4] След присъединяването на Гърция форматът се назовава „17+1“ и така се употребява в текста.

поради стратегическата географска позиция, висококвалифицираната работна сила, сравнително по-ниските разходи за труд, отвореността на икономическото пространство за външна търговия и за преки чуждестранни инвестиции (ПЧИ).

Началото на този формат е положено във Варшава (Полша), където на срещата на върха на страните от Централна Европа (ЦЕ) китайският министър-председател Вен Джабао разяснява стратегията на Китай към Европа, насочена към засилване на двустранното сътрудничество между Китай и държавите от региона. Това предложение има и финансово измерение чрез предоставянето на кредит от 10 млрд. долара и учредяването на Инвестиционен фонд с начален капитал от 500 млн. долара. След срещата във Варшава (2012 г.) следват ежегодни срещи на правителствено равнище, а именно в Букурещ (2013 г.), в Белград (2014 г.), в Суджоу (2015 г.), в Рига (2016 г.), в Будапеща (2017 г.) в София (2018 г.), в Дубровник (2019 г.). В Букурещ (2013 г.) се приема документ „Насоки от Букурещ“, който предвижда създаването на общи механизми за сътрудничество и изпълнение на проекти в областта на търговията, на инвестициите, на транспорта, на инфраструктура, на селското стопанство, както и сътрудничество в областта на финансите, културата и научните изследвания. На срещата в Белград освен правителствени лица от страните на ЦЮИЕ присъстват и представители на развитите икономики от ЕС. Приема се документ „Белградски директиви“, който определя приоритетите на бъдещото сътрудничество между Китай и страните от ЦЮИЕ. Предвижда се изграждането на железопътна линия между Сърбия и Унгария с финансовата подкрепа на Китай, както и на нови транспортни коридори и логистични центрове. На срещата в Суджоу се появяват „Насоки от Суджоу“ – пътна карта на „16+1“, както и план за сътрудничество до 2020 г. Сключват се меморандуми за развитие на инвестициите между Китай и Полша, Сърбия, Чехия, България и Словакия. Насърчава се сътрудничеството в туризма, в областта на морския транспорт и развитието на пристанищата на Балтийско море, на Адриатическо море, на Черно море, както и създаването на логистични бази за превоз на стоки чрез железопътния транспорт. Проектите предвиждат построяването и модернизирането на транспортна инфраструктура – изграждането на железопътни линии и скоростни влакове, пътища и летища, построяването на газопреносни мрежи, на нефтопроводи и на телекомуникационни съоръжения.

В Дубровник се обсъжда развитието на външнотърговските отношения между ЦЮИЕ и Китай. Стратегията на Китай е „кооперирането и зачитането на европейските стандарти, както и на синхронизирането в рамките на формата „17 + 1“ на политиките на развитие на ЦЮИЕ с тази на Китай, както и на сътрудничеството между Китай и ЕС“ (Li Keqiang).

С цел улесняване на финансирането на общите проекти Китай учредява Специален фонд при Азиатската инвестиционна банка за инфраструктурни проекти (la Banque Asiatique d'Investissement pour les Infrastructures (AIIB). Очаква се в средносрочен аспект китайските инвестиции в региона да достигнат 5 млрд. долара.

Регионът на ЦЮИЕ е важен за китайската външна политика и икономика поради следните причини: *На първо място,* през този регион минава Новият път на коприната, който следва две направления: на север към Полша до Германия. Северното направление минава през развитието на пристанища на Балтийско

море, които обслужват товаро-разтоварни операции на стоки от Азия. Оформя се транспортен коридор Азия–Северна Европа. На юг се развива пристанището Пирея, като Гърция е опорен пункт за транспортирането на китайски стоки поради излаза ѝ на море. Свързването на северното и южното транспортно направление позволява разширението на китайското икономическо присъствие в Европа. *На второ място,* китайските държавни фирми със свръхкапацитет на производство търсят възможности за осъществяване на ПЧИ, за придобивания и сливания на компании, за изграждането на големи инфраструктурни проекти, финансирани от китайски банкии. *На трето място,* китайските компании търсят възможности за инвестиции във високотехнологични отрасли, в ядрената енергетика, в създаването на телекомуникационен хъб, както и в други традиционни за региона индустрии със затихващи функции. Примери за това са китайските вложения в стоманодобивната промишленост на Сърбия, на въглищните мини в Босна, на химическата индустрия в Унгария. *На четвърто място* е създаването на регионална мрежа на глобални стойностни вериги (ГСВ) в определени отрасли на икономиката. Примери за това са китайските инвестиции в автомобилостроенето (България, Сърбия, Хърватия). *На пето място* е осъществяването на целеви инвестиции на зелено в иновативни отрасли на икономиката.

2.2. Двустранното кооперирane между Китай и най-активните държави във формата „17+1“

Китай развива интензивни двустранни политически и икономически връзки с групата от Вишеград – Полша, Чехия, Унгария, Словакия, а сред балканските страни главен партньор на Китай в политически план е Сърбия.[5] Полша и Китай подписват Декларация за глобално стратегическо партньорство, съгласно която се засилва политическото, икономическото, социалното и културното кооперирane между двете страни. Сключени са редица договори като взаимното признаване на дипломите за висше образование, двустранен договор за съвместни изследвания на космоса, културно кооперирane и други. За Полша икономическите връзки с Китай са част от усилията ѝ за постигане на устойчиво икономическо развитие. Между Чешката република и Китай се сключват търговски договори в областта на авиационната индустрия. За периода 2016–2020 г. чешките предприятия съвместно с китайски банки учредяват Инвестиционен фонд на стойност 6,9 млрд. долара. Средствата са предназначени за финансиране на индустрията, на енергетиката и на банковия сектор. Китайските инвестиции в Република Чехия възлизат на 3,5 млрд. долара. Китайската група CEFC (финанси и енергетика) притежава 50% от активите на чешката група J&T Finance Group. Външноикономическите отношения на Унгария с Китай се засилват след 2003 г. в резултат на посещението на министър-председателя на Унгария в Китай. Първите резултати на сътрудничеството е отварянето на клон на Банката на Китай (Bank of China) през 2003 г., на двуезично училище в Будапеща (2004 г.) и на пряка самолетна линия между Будапеща и Пекин (2004 г.).

---

[5] През 2016 г. Си Дзинпин (Xi Jinping) посещава Чехия (28–30 март), Сърбия (17–18 юни), Полша (19–21 юни).

След 2010 г. политическите и икономическите унгарско-китайски връзки се засилват. Китайските ПЧИ в Унгария през 2014 г. възлизат на 556 млн. долара. Предвижда се привличането на китайски инвестиции за модернизиране на летището Szombathely (на границата с Австрия) и превръщането му в голяма европейска база за товаро-разтоварни операции и застраховки на китайски стоки, също и на летището в Debrecen (на изток от Унгария близо до границата с Румъния). В Унгария китайските предприятия инвестират главно в технологични отрасли и в информационно комуникационни технологии (ИКТ). Главните инвеститори са ZTE, Lenovo и Huawei (който отваря в Унгария център за дистрибутиране на Huawei в Европа). В обсега на китайските инвеститори са проекти в електрониката, в научните и развойните дейности, в производството на химически продукти, в механичната индустрия. Сключени са над 24 договора за приятелство и побратимяване между градове в двете страни.

Сърбия има геостратегическо значение за Китай, защото тя стои в центъра на транспортния коридор между гръцкото пристанище Пирея и Централна Европа, който е част от южното направление на „Пояс и път“. Китай увеличава капиталовложенията в сръбската икономика, дори и при наличието на висок дефицит на търговския баланс с Китай. ПЧИ от Китай за периода 2005–2015 г. възлизат на 125 млн. евро. За страните от Западните Балкани Китай се откроява като източник за инвестиции, особено след като ЕС отлага преговорите за присъединяване към ЕС на Албания и Северна Македония. Китайските инвеститори предлагат привлекателна алтернатива на тези страни.[6] Китай замества ЕС в региона и предлага финансиране без намеса в политиката на страната. Китай предоставя възможности на тези страни да развиват вътрешната инфраструктура и да укрепват националната икономика, като не се налагат никакви предварителни или последващи изисквания към страната бенефициент.

В рамките на „17+1“ се развива кооперирането на двустранно равнище, побратимяването между китайските градове и провинции с тези от ЦЮИЕ. В Полша се открива Постоянен център за срещи на националните координатори на страните, участнички във формат „17+1“. Изграждат се институционални органи, чиято цел е координиране на външноикономическите връзки между страните от ЦЮИЕ и Китай. Изготвя се стратегията – „12 стъпки“, която включва поредица от инициативи, насочени към увеличаването на китайските инвестиции в региона.

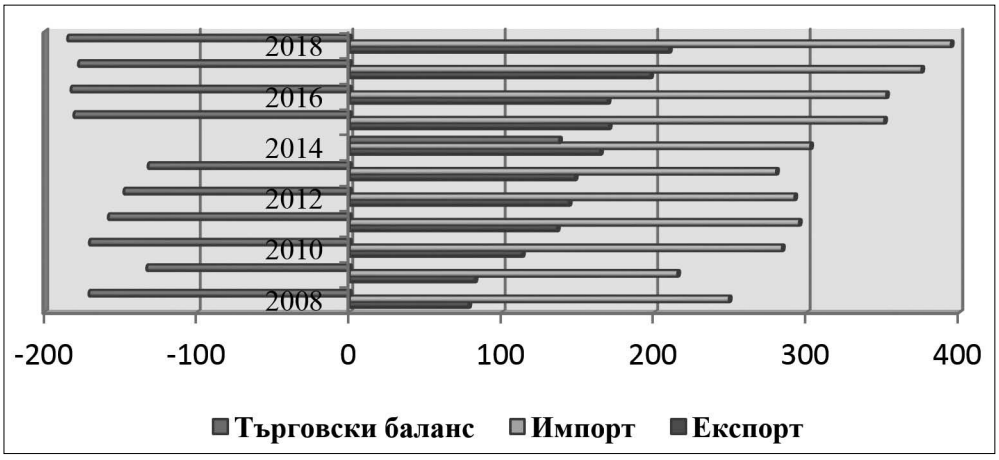
3. Търговските отношения на ЕС с Китай и със страните от ЦЮИЕ

ЕС е силно интегриран пазар, като над 65% от търговията се осъществява между държавите, членки на ЕС. САЩ и Китай са основните търговски партньори на ЕС. Европейският износ за Китай е вторият по-стойностен обем след САЩ. Развитите икономики от ЕС дават възможност на Китай за пласмент на

[6] Например в Черна гора Китай изгражда мост, дълъг 200 метра, над река Морака. Този проект, ръководен от China Road and Bridge Corporation (CRBC) и със заем от китайската банка Exim, е част от плана на магистралата от Адриатическото крайбрежие до границата със Сърбия.

стоки с по-висока добавена стойност, за внос на стоки със сложно технологично съдържание или за ПЧИ в стратегически икономически сектори. ЕС и Китай обменят всеки ден стоки на стойност от около 1,5 млрд. евро. Китай е най-големият вносител в ЕС през 2018 г. и втората най-голяма дестинация за износ на европейски продукти. Търговският баланс на ЕС с Китай е силно отрицателен и възлиза на 184 млрд. евро (Европейска комисия) (фиг.1).

Фиг. 1. Импорт, експорт, търговски баланс на стоки между ЕС и Китай в млрд. евро, 2008–2018 г.



Източник: Eurostat.

Интензифицирането на външната търговия между ЕС и Китай е отражение и на протекционистичните тенденции във външната търговия на САЩ. Европейската комисия има за цел да установява привилегировани отношения с Китай, търсейки начини на противодействие на протекционизма, чрез изграждането на балансирани многостранни търговски отношения за опазването на свободния търговски обмен между държавите в рамките на Световната търговска организация (СТО). Във връзка с това търговската политика на ЕС се основава на сключването на двустранни договори, както този с Япония (от юли 2018 г.)

Търговските отношения между Китай и страните от ЦЮИЕ се установяват след 1950 г. Преди 1989 г. търговските отношения се осъществяват между държавните външнотърговски дружества, като външнотърговският оборот е твърде нисък. Впоследствие след промяната на обществено-икономическата система в ЦЮИЕ в началото на 2000 г. търговията между Китай и тези страни нараства. Държавите, членки на ЕС, са част от „17+1“ и от общата търговска политика на ЕС и външнотърговските връзки с Китай се осъществяват в рамките на политиката на ЕС.

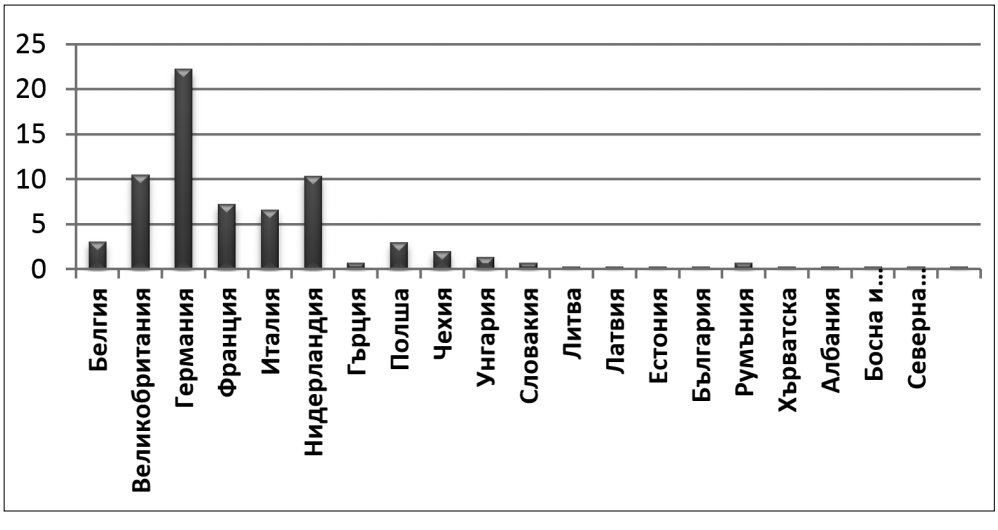
Търговията със стоки между Китай и ЦЮИЕ възлиза на 57,3 млрд. евро през 2017 г., което съставлява 10% от общата търговия между ЕС и Китай (равняваща се на около 573 млрд. евро). В периода 2015–2017 г. търговията със стоки между Китай и ЦЮИЕ нараства със 7 млрд. евро, което е сравнително по-нисък обем с периода 2012–2015 г., когато търговският обмен се увеличава с 20 млрд. евро. Търговските отношения на страните от Западна Европа с Китай

са многократно по-развити в сравнение с тези между Китай и новите страни, членки на ЕС (фиг. 2). Въпреки това страните от Централна Европа изпъкват като основни търговски контрагенти на Китай. Търговията между Китай и държавите от Западните Балкани и прибалтийските републики е незначителна по стойности и като % от общата търговия на Китай с Европа. Честите и интензивни политически и икономически контакти между тях и Китай са насочени главно към прокарването на транспортните коридори съгласно „Пояс и път“ (фиг. 2). Китайският износ за страните от ЦЮИЕ нараства по-бързо в сравнение с експорта на ЦЮИЕ към Китай. Външната търговия между региона на ЦЮИЕ е небалансирана, като дефицитът на търговския баланс на страните от ЦЮИЕ с Китай нараства.

Китай е един от трите основни вносителя за Албания с 8,3% от общия внос на страната, за Чехия – с 13,1% от общия внос на страната, за Полша – с 12,0% от общия внос на страната. Въпреки че вносът на стоки от Китай за останалите държави от ЦЮИЕ не е така значителен, външната търговия на Китай със страните от региона се развива благоприятно, за което без съмнение съдейства и форматът „17+1“.

Около 50% от структурата на китайския износ за страните от ЦЮИЕ се състои от машини и електроника, от метали и метални изделия, от текстил и по същество тя прилича на китайския експорт за развитите икономики от ЕС. Структурата на износа на страните от ЦЮИЕ към Китай е по-разнообразна, като държавите, членки на ЕС, от региона изнасят за Китай главно машини и електроника. 71% от износа на България към Китай е от полупреработени изделия. За сравнение 76% от износа на Словакия за Китай е от автомобили и автомобилни части. Страните от Западните Балкани изнасят за Китай главно суровини, като Албания

Фиг. 2. Дял на търговския обмен на страните от Западна Европа, на страните от Централна Европа, на страните от Западните Балкани в % от общата търговия между Китай и Европа



Източник: Съставено по China Statistical Yearbook, 2018 г.

изнася хромова руда, Северна Македония – феросплави, Сърбия – желязна руда. Относителният дял на Китай във външната търговия на страните от Западните Балкани остава сравнително висок в сравнение с този с други държави, членки на ЕС, част от „Пояс и път“ (China, the 16+1 format and the EU).

Китайският модел за инвестиции се ръководи от стратегията за утвърждаване на инициативата „Пояс и път“ в региона на ЦЮИЕ. Преките чуждестранни инвестиции, осъществявани от Китай, се съсредоточават в големите по размер икономики на Централна Европа, но както беше подчертано, китайските инвеститори проявяват определен интерес към осъществяване на инфраструктурни обекти в страните от Западните Балкани. Целта е също установяването на сигурни връзки с Единния вътрешен пазар на ЕС чрез използване на нови транспортни канали, които позволяват спестяването на време и допълнителни разходи. Следователно навлизането на китайски ПЧИ в транспорта, енергийната инфраструктура, в пристанищата, пътищата са подчинени на стратегическата цел за улесняване на достъпа на китайските стоки в Европа. Съгласно парадигмата на Дж. Дънинг[7], в областта на преработващата промишленост и сектора на услугите пазарно търсещите и ефективно търсещите китайски компании осъществяват инвестиции „на зелено“ в Унгария за производство на електрически автобуси, в Сърбия за производство на двигатели и автомобилни части. Компаниите „Хуавей“ и ZTE също извършват капиталовложения „на зелено“ в ЦЮИЕ. Китайската компания China Everbright International придобива дялов капитал на полска фирма за преработка на битови отпадъци, в Словения – на предприятие за домакински уреди. В областта на транспорта и енергийния сектор китайските компании, които търсят стратегически активи, придобиват дялов капитал от летището на Тирана (Албания), това на Марибор (Словения). Дългосрочните вложения на китайските капитали в страните от ЦЮИЕ нарастват до 1 млрд. долара (след първата фаза, през която бяха заделени 500 млн. долара). Китайският инвестиционен фонд акумулира 3 млрд. долара. Разширяват се възможностите на китайските компании да участват в приватизационни сделки в държавите от региона на ЦЮИЕ.

4. Търговската и инвестиционната експанзия на Китай и отношението на ЕС

Едно от главните изисквания на Европейската комисия към търговската политика на Китай е отварянето на китайската икономика за европейските компании, стоки и ПЧИ. Понастоящем ПЧИ с произход от Китай в ЕС са 5 пъти повече, отколкото европейските капиталовложения в Китай. Транспортният, медийният и финансовият сектор в Китай остават труднодостъпни за чуждестранните инвеститори, за разлика от проникването на китайските компании в Европа.

[7] Еклектичната теория на Дж. Дънинг обобщава факторите (детерминантите), които превръщат дадена фирма в транснационална корпорация (ТНК). Компаниите се класифицират в отделни групи в зависимост от предмета на тяхната основна дейност – добив на полезни изкопаеми, проникване на определени пазари, инвестиции в нови технологични отрасли.

Вследствие на протекционистичната търговска политика на САЩ, отразяваща се отрицателно на икономиката, Китай е склонен да либерализира режима за достъп на чуждестранни компании на вътрешния пазар. Това би допринесло за постепенното снижаване на дефицита на търговския баланс на ЕС към Китай. Друго изискване от ЕС към Китай е промяната на политиката на субсидиране на производството в стратегическите индустриални сектори, което означава закриването на предприятия в областта на тежката индустрия. През последните години Китай започва политика на изнасяне на замърсяващи производства в съседните страни, така страната разширява и запазва периметъра на високотехнологични производствени дейности.

Между институциите на ЕС съществуват редица опасения, че Китай институционализира формите на сътрудничество 17+1, при положение че Китай учредява Постоянен секретариат към китайското външно министерство, създава асоциации и организации. Възможното сътрудничество се разглежда от Европа като опит за „разделяй и владей“ на Европа.

След като Италия, която е от групата на 7-те развити икономики на ЕС, изявява желание да се присъедини към формата „17+1“, представители на ЕС изразяват безпокойство от възможните социални, икономически и финансови ефекти от навлизането на китайски ПЧИ в Европа. А ЕС определя Китай като „системен противник“ в международните икономически отношения. Ето защо ЕС изисква от Китай балансирани търговски отношения. Франция и Германия поставят под въпрос инициативата „Пояс и път“, изхождайки от горните съображения за засилване на китайското влияние в Европа.

Въпреки че през 2007–2017 г. Китай е отпуснал заеми за построяването на различни инфраструктурни обекти в страните от ЦЮИЕ на обща стойност 12 млрд. евро, резултатът от тези вложения още не може да се оцени. Например строежът на железопътната линия Белград–Будапеща започва от началото на 2019 г., както и строежът на моста Peljesac в Хърватия (на обща стойност 280 млн. евро) и финансиран 85% със средства на ЕС. Обаче други големи инвестиционни проекти с финансиране от Китай или са отложени във времето, или са отпаднали.

Към април 2019 г. има пробив в отношенията между Китай и ЕС, който поставя ясно позицията, че търговските отношения между Китай и ЕС следва да са по-уравновесени. Страните от формат „17+1“ ще продължават да си сътрудничат с Китай, защото всяка от тях изпитва остра необходимост от инвестиции и модернизиране на производството в контекста на все по-ограничените финансови средства, които държавите, членки на ЕС, ще получават по линия на ЕСИФ, и проблемите за ЕС, свързани с напускането на Великобритания.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Angela Stanzel (December 2016). CHINA’S INVESTMENT IN INFLUENCE: THE FUTURE OF 16+1 COOPERATION, European Council on Foreign relations (ecfr.eu).

China’s 40 years of reform and development 1978–2018 (2018). Ed., by Garnaut Ross et al. Social Science Academic Press China.

Dr. Dorota Richard, Juillet (2016). La nouvelle coopération entre la Chine et les pays d'Europe centrale et orientale, Note d'actualité n°9/16 de l'Observatoire de la Chine, cycle 2016–2017.

Gu Ming Fei. (2018). L'UE face aux nouvelles routes de la soie : contradictions et perspectives, IRIS.

Herrero, A. et al. (2017). EU China Economic Relations to 2025, Buildinga Common future, A joint report by Bruegel, Chatham house, China center for international economic exchanges, Chinese University of HongKong.

Ruixia Jia, D.Zhang Yuxin (2008). Trade relation between China and Central Eastern European countries, Institute of European Studies Beijing, China, Business College, Beijing Union University, Beijing China.

Richet, X. (November 2018). The 16+1 Format: Chinese presence in fragmented markets on the periphery of Europe, In China-CEE Institute and China-EU Relationship, Ed. Xin Chen, He Zhigao, Budapest, China-CEE Institute.

Szczudluc, J. et al. (2018). China grapples with changing US Trade Policy, Bulletin PISM No 142 (1213), The Polish institute for International Affairs.

Теодора Пенева / Teodora Peneva[1]

КИТАЙСКИТЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЕВРОПА – СТРАТЕГИЧЕСКА РАМКА И РЕАЛНОСТ

1. Стратегическа рамка на китайските инвестиции в чужбина

1.1. Исторически преглед

Стратегическата рамка за излизане на Китай на глобалния пазар започва още с политиката на Дън Сияопин за отваряне на икономиката на страната към света в края на 70-те години (CCPIT, 2007). Моделите на излизане на глобалния пазар се развиват на няколко етапа, характерни за различното управление (China Policy 2017). В периода от 1978 до 1992 г. при управлението на Дън Сияопин се поставя основата на теорията, че Китай не може да се развива без света и трябва да търси активно икономическо сътрудничество в световен мащаб. Фокусът е върху международната търговия и постепенно намаляване на търговския дефицит и увеличаване на износа.

От 1992 г., по време на управлението на Дзян Дзъмин, стратегията се отделя като самостоятелна. Обобщава се опитът от последните години и се изтъква важността на инвестициите в чужбина за развиване на бизнес дейности в международен план. Оценява се важността на създаване на производствени бази в чужбина и използване на местни пазари и ресурси в чужбина.

Третият период на управление по времето на Ху Дзинтао след 2002 г. се бележи от няколко важни тенденции и събития, начертаващи следващите насоки на отваряне на Китай към света, и по-конкретно:

1. Изпълнение на обещанията на Китай с членството в Световната търговска организация от 2001 г., включващи поетапно освобождаване на част от финансовия и валутния пазар и отваряне на още сектори от собствения пазар за чужди инвеститори.
2. Приоритизиране на развитието на националната икономика и информатизация на обществото, с което започва активно развитие на технологичния сектор и засилен интерес към придобиване на чужди технологии.
3. Приоритизиране на ревитализиране на старата индустриална система в периода до 2005 г., което е предпоставка за развитие на последващите стратегии за излизане на големи фирми на световната сцена.

---

[1] *Гл. ас. д-р Теодора Пенева, Институт за икономически изследвания при БАН / Chief. Assist. Dr. Teodora Peneva, Economic Research Institute at BAS: teodorapeneva@hotmail.com*

4. Стартиране на политики за предпазване на околната среда в Китай за сметка на бърз икономически ръст.

В началото на 2000-те излиза и Стратегията за развитие на централните и западните части на Китай, задавайки редица цели и инструменти за балансиране на неравномерното регионално разпределение на икономическите дейности в страната (State Council 2013). За да бъдат осъществени целите на тази стратегия, през 2013 г. се разработва стратегията „Един пояс, един път“, в която се залага на инфраструктурна свързаност и улеснен транспорт на стоки и услуги от Централен и Западен Китай към Европа по Пътя на коприната (Cai 2017). Това дава тласък на нови държавни инвестиции в чужбина и създаване на редица платформи за обмен на сътрудничество и идеи в политически, икономически, образователен и културен план.

С идването на Си Дзинпин на власт от 2013 г. се поставя начало на няколко конкретни стратегии за постигане на целите за излизане на глобалната сцена. **Най-важната от тях е „Произведено в Китай 2025“**, целяща формирането на ключови индустриални сектори, в които Китай да стане №1 по пазарен дял на световния пазар и да намали зависимостта си от чужди технологии, стимулирайки иноваторството в страната (Consulting Council on SCSMC 2015). Подкрепящи стратегии или стратегии-инструменти за постигане на целите в „Произведено в Китай 2025“ са:

1. Стратегии за регионално развитие на Китай, включващи централни и западни части на страната и свързващите ги с Изтока и Юга райони по течението на река Яндзъ, по делтата на Перлената река и района Пекин–Тиендзин–Хъбей.
2. Стратегия „Един пояс, един път“ (Cai 2017); свързваща Централен и Западен Китай с Централна Азия и оттам Европа, целяща изграждане на инфраструктура и улеснени транспортни връзки за износ на стоки от производствените предприятия.
3. Стратегия „17+1“, изграждаща платформа за икономическо сътрудничество с „вратата на Европа“ – а именно 17 държави в Източна Европа, от Естония на север до Гърция на юг и от България на изток до Босна и Херцеговина на запад.

1.2. Предхождащи политики

Преди да се разгледат подробно отделните стратегии, е важно да се уточни, че държавата провежда целенасочена политика още преди тяхното създаване. Излизането на китайски фирми на глобален пазар се регулира с конкретни насоки и политики още от 2003–2004 г. Зададени са приоритети за кредитиране на проекти в чужбина от политическата китайска банка за внос и износ EXIM (Export Import Bank of China), която финансира дейността на китайски фирми в чужбина.

През 2004 г. Националната комисия за реформи и развитие (НКРР) публикува „**Административни мерки за инвестиционни проекти в чужбина**“ (NDRC 2004), а малко по-късно през 2006 г. Държавният съвет на Китай публикува мнение за мерките, като добавя и по-конкретни критерии и приоритети за EXIM.

През 2009 г. НКРР публикува нов документ с административни мерки, разработен с Министерството на търговията (MOFCOM 2009). В този документ се децентрализира властта за одобрение на чужди инвестиции и се делегира на местните управления на Министерството на търговията, с изключение на няколко чувствителни стратегически области. Опростява се и процедурата на одобрение на инвестициите, само с един формуляр – заявление, и се намалява срокът за отговор на не повече от три работни дни. Позволява се на инвеститорите да оценят сами осъществимостта на предложените от тях проекти в чужбина, като се запазва ролята на Министерството на търговията да преговаря двустранни и многостранни инвестиционни споразумения. Не на последно място документът регламентира насоки за начина, по който инвеститорите извършват дейността в страните домакини.

Нови насоки и политики се залагат в **12-ия петгодишен план за развитие** за периода 2011–2015 г. (APCO 2010). Той се оказва ключов в стимулирането на бума на китайските инвестиции в чужбина. Съдържа два документа, които са взаимносвързани и са основа за последвалите две стратегии за излизане на глобален пазар (Sauvant 2014).

Първият документ е Индустриалният план за 12-ия петгодишен период, който стои в основата на развитието на стратегията „Произведено в Китай 2025“, публикувана в края на периода и влизаща в сила през 2015 г. Вторият документ е 12-ият петгодишен план за входящи и външни преки чуждестранни инвестиции. В тези документи се определят пет приоритетни области за индустриални сектори с потенциал за инвестиции в чужбина. Областите са, както следва (Sauvant 2014):

- аутсорсинг на производство до места, където технологиите на местния пазар са развити и глобалното търсене е голямо;
- създаването на индустриални паркове в чужбина в региони, където условията са изгодни;
- международни проекти за проучване и сътрудничество във важни енергийни и природни ресурси като нефт и газ, желязна руда, уран, мед и алуминий, както и изграждането на дългосрочни, стабилни, безопасни и разнообразни многоканални системи за доставка за природни ресурси;
- изграждане на центрове за научноизследователска и развойна дейност в технологично интензивни райони в чужбина и сътрудничество с чуждестранни научноизследователски и развойни институции и иновативни предприятия;
- цялостни инженерни проекти от способни и богати на капитали големи корпорации; закупуване на дялове и фирми и инвестиции „на зелено“; международна регистрация на права на интелектуална собственост; създаване на глобални маркетингови и търговски мрежи и регионални центрове за продажби; и глобална конфигурация на ресурсите и интеграция във веригата на стойността.

Правителството определя и три приоритетни области за инвестиции в чужбина:

1. подкрепа за активното участие на китайски фирми в проекти за природни ресурси в чужбина с цел осигуряване на устойчиво, стабилно, икономическо и безопасно снабдяване с енергия и природни ресурси;

2. ускоряване на внедряването на технологично усъвършенстване;
3. ефективно осъществяване на разширяването на чуждестранните пазари.

Допълнителна подкрепа е осигурена и от държавната данъчна администрация под формата на редовни удръжки и освобождавания от данъци на корпоративните и индивидуалните доходи, за да се избегне двойното данъчно облагане, намаление на данъци за приходите от добива на нефт и газ в чужбина от китайски предприятия и специален корпоративен данък върху доходите (намален от нормална данъчна ставка от 25% на 15%) за високотехнологични предприятия, сертифицирани от Министерството на науката и технологиите (Sauvant 2014).

Допълнителни разпоредби има и на централната банка за одобрение на кредитиране за проекти и някои конкретни оперативни документи, както следва (Sauvant 2014):

- Известие на Китайската народна банка по въпроси, свързани с макроикономическото управление на всички трансгранични финансирания;
- Каталог на държавите и индустриите за водещи инвестиции в чужбина (с обновени версии от 28 юли 2017 г., 10 март 2015 г. и т.н.);
- Система за информационни услуги за глобални инвестиции и сътрудничество;
- Ръководство за китайски инвестиции и сътрудничество в чужди страни.

2. Преглед на стратегиите

2.1. ***Стратегия „Произведено в Китай 2025“***

Стратегията „Произведено в Китай 2025“ е предложена от председателя на Държавния съвет на Китай Ли Къцян и официално обявена на 8 май 2015 г. Стратегията предлага постигане на стратегически цели за страна със силен производствен сектор в три стъпки за десет години. *Първата стъпка* предвижва влизането на Китай в списъка на страните със силен производствен сектор до 2025 г., *втората стъпка* предвижда достигане на световно ниво на производствените сектори на най-силните страни до 2035 г., *третата стъпка* е влизането на Китай в челните редици на най-силните производствени сектори в света до юбилея 100 години от създаването на Нов Китай (2049 г.) (Consulting Council on SCSMC 2015).

Производственият сектор в Китай е областта с най-силно развит пазарен механизъм, основен двигател за който е частната икономика, и има изключително важна роля за икономическото развитие на Китай. За създаването на стратегията се изхожда от три основни позиции:

- стратегията е необходима, за да отговори на нуждите на новата глобална технологична и индустриална революция;
- след финансовата криза всички страни предприемат мерки за развитието на производствените си сектори;
- производственият сектор на Китай вече е достигнал конкурентоспособност и интеграция на глобалния пазар в много сфери, което е предпоставка за обмисляне на цялостно подобрение.

Стратегията „Произведено в Китай 2025“ е дефинирала девет стратегически задачи и приоритети (Consulting Council on SCSMC 2015):

1. Подобряване на капацитета за иновации в производството на страната.
2. Насърчаване на задълбочено интегриране на информатизацията и индустриализацията.
3. Засилване на индустриалната инфраструктура.
4. Изграждане на силни търговски марки.
5. Всеобхватно насърчаване на зеленото/екологичното производство.
6. Насърчаване пробивно развитие в 10 ключови области, съсредоточено върху новото поколение на индустрията на информационните технологии, високотехнологичните микроуправляеми машини и роботи, аерокосмическото оборудване, офшорно инженерно оборудване и високотехнологични кораби, модерно железопътно транзитно оборудване, енергоспестяване и нови енергийни превозни средства, енергийно оборудване, селскостопанска техника и оборудване, нови материали, биомедицина и високоефективно медицинско оборудване.
7. Преструктуриране на производствения сектор.
8. Активно развитие на производството за сферата на услуги и производствен тип услуги.
9. Подобрение на нивото на международно развитие на производството.

2.2. Стратегия за развитие на Централен и Западен Китай

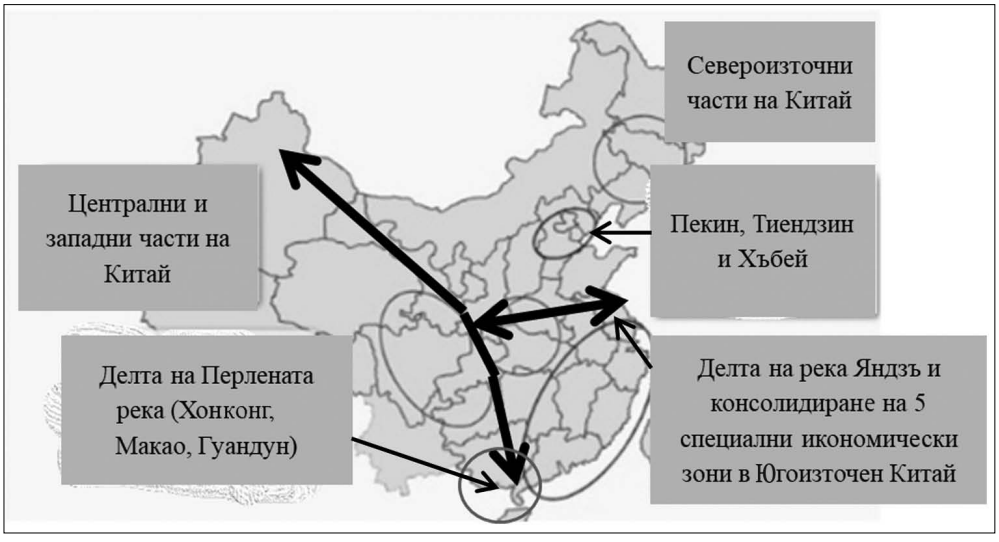
Стратегията за развитие на Централен и Западен Китай цели балансиране на регионалните различия в икономиката на страната. Разпределението на населението, на икономическите ресурси и производствения продукт се различава коренно в източната и западната част на Китай. Централната и западната част заемат около 60% от площта на страната, но се характеризират с високопланински части и пустинята Гоби. Земите са неплодородни и в тях живеят едва около 400 милиона души (по-малко от 30% от общото население), генериращи около 20% от БВП на страната през 2017 г.

Концепцията за развитие на централните и западните райони се разработва още в края на 90-те години, но се публикува официално през 2000 г. и влиза в сила от 2001 г. Изграждат се специални икономически зони и свободни зони за търговия около градовете Чунчин и Чънду в Централен Китай и се осъществява консолидиране на източните зони. През 2009 г. е образувана икономическа зона „Западен триъгълник“. Зоната самостоятелно генерира 40% от БВП на целия Западен Китай, дефиниран от стратегията.

От 2000 до 2016 г. китайското правителство инвестира 6,35 трилиона юана (914 милиарда щ.д.) в 300 основни проекта, предимно инфраструктурни, образователни и за задържане на таланти според публикации на НКРР.

Стратегията цели да осигури устойчиво развитие на регионите в Западен Китай чрез държавни инвестиции в инфраструктура, която да свързва региона с южната и източната част на Китай. Но не само това. Оттук тръгват и сухопътните връзки със страните от инициативата „Един пояс, един път“, която впоследствие се превръща в стратегия и пряко засяга България и страните в Източна Европа.

Фиг. 1. Основни области от регионалните политики за развитие



Източник: БАН.

Основни задачи на стратегията включват изграждане на логистичните коридори между Наннин–Чунчин–Урумчи, железопътни и сухопътни до 2020 г. и построяване на речни пристанища и логистични хъбове. До 2025 г. стратегията цели реализирана високоефективна екологична икономика с мултифункционални транспортни коридори.

Нов план, публикуван януари 2017 г., и нови цели в 13-ия петгодишен план на страната до 2020 г. засилват координацията между стратегията за развитие на западните райони и други важни стратегии като „Един пояс, един път“ и развитие на икономическия пояс на река Яндзъ.

В резултат от последователното изпълнение на целите на стратегията през последните 10 години до 2018 г. включително, централните и западните части на Китай показват по-висок икономически ръст от източните части на Китай (Xu, 2018). За периода 2012–2017 г. БВП на човек от населението нараства със 7,2%, 8,0%, 8,2% и 5,4% съответно за Източен, Централен, Западен и Северозападен Китай. От 2000 до 2017 г. БВП на западния район нараства от 1728 милиарда юана до 17,1 трилиона, а делът му в общия БВП на Китай от 17,5% до 20,0%. БВП на човек от населението в западния район нараства от 4948 юана до 45 522 юана в същия период, или от 62,3% за средното ниво на Китай през 2000 г. до 76,3% от средното ниво през 2017 г. (Xu 2018).

2.3. Стратегия „Един пояс, един път“

Инициативата „Един пояс, един път“ (ЕПЕП) е представена през 2013 г. и влиза в сила през 2014 г. ЕПЕП е цялостна нова държавна стратегия за икономическо развитие и отваряне към света, предложена от президента Си Дзинпин при посещението си в Средна и Югоизточна Азия като инициатива за изграждане на икономически пояс по Пътя на коприната и Морския път на коприната

на XXI век. На 28 март 2015 г. Националната комисия за развитие и реформи, Външното министерство и Министерството на търговията съвместно обявяват намерението за действие за изграждане на икономически пояс по Пътя на коприната и Морския път на коприната на XXI век.

Стратегията засяга 65 държави и е глобална стратегия за свързване на континенталните части на Азия, Европа и Африка. Тя се основава на политически диалог, инфраструктурно свързване, отваряне на търговията, общо ползване на капитала и връзка между народите.

Стратегията се явява като допълнителен политически инструмент за развитие на западните райони, като създава възможност за продължение на инфраструктурната свързаност от Западен Китай със страните по копринения път. Тази стратегия впоследствие се интегрира с целите на „Произведено в Китай 2025“ и представлява стратегическа насока за регионалното и секторното развитие на китайската икономика. Друга особеност на ЕПЕП е, че тя залага изнасяне на производствен капацитет извън Китай като вид мярка за преодоляване на проблемите със свръхкапацитета в Китай и намаленото търсене в световния пазар поради различни причини.

Участващите в стратегията страни се увеличават през годините до 2019 г., както и обхватът на инвестициите. Според данни на Министерството на търговията на Китай през първата половина на 2018 г. Китай инвестира общо 74 милиарда щатски долара към страните от ЕПЕП. Инвестициите в региона се увеличават с 12% на годишна база и се очаква Китай да изгради 82 зони за външноикономическо и търговско сътрудничество. Новодобавената инвестиция в задграничната икономическа и търговска зона на зоната на сътрудничество е 87% от общата инвестиция; данъците и таксите на приемащата страна се изплащат на 3,3 млрд. щ.д.

През 2017 г. китайските фирми реализират инвестиции в близо 3000 фирми от страните в ЕПЕП, в 17 големи сектора, с обща стойност на инвестициите от 20 млрд. щ.д., представляващи увеличение от 31,5% в сравнение с 2016 (15,3 млрд.щ.д.). Делът на китайските преки инвестиции в страните от ЕПЕП е 9,5% от всички в чужбина през 2016 г. и 12,5% през 2017 г. (MOFCOM, 2018).

Основните страни, получатели на инвестиции, са Сингапур, Казахстан, Малайзия, Индонезия, Русия, Лаос, Тайланд, Виетнам, Пакистан и др. Общата стойност на инвестиции от началото на стратегията до края на 2017 г. достига 154 млрд. щ.д. На китайската карта е представена и свързаността на двата пътя през Централен и Западен Китай.

Държавната подкрепа от Китай за проекти от инициативата „Един пояс, един път“ включва:

- План на Националната жп експресна компания за строителство на 43 хъба и 43 работещи жп линии.
- Изграждане на морска експресна линия, която да съкрати доставките от Китай до Европа със 7–11 дни.
- Изграждане на жп линия Сърбия–Унгария, гласувано през 2016 г. като ключов елемент от сухопътната и морската експресна линия Китай–Европа.
- Синергия на инициативата ЕПЕП с унгарската инициатива „Отваряне на Изток“, полско-хърватската инициатива „Сътрудничество на три морета“ и Дунавската стратегия на ЕС.

2.4. Стратегия „17+1“

Тази стратегия стартира като инициатива за многостранна платформа за сътрудничество между Китай и първо 16 страни от Централна и Източна Европа (ЦИЕ), като през 2018 г. към инициативата се включва и Гърция и я превръща в „17+1“. Инициативата стартира през 2013 г. като обособена самостоятелна част от стратегията „Един пояс, един път“ и е първата по рода си „стратегия в стратегията“, същевременно и независима като платформа, организация и координация.

Стратегията се интегрира успешно и с местните стратегии на региона, сред които Дунавската стратегия, Стратегия на трите морета (Адриатическо, Черно и Балтийско море) и инициативата за възстановяване на древния търговски път, свързващ балтийските морета със Средиземно море Amber Road.

В резултат на създаването на платформата се провеждат следните срещи и се осъществяват следните проекти:

- Срещи на върха на три нива: премиери и министри, областни управители, общински управители;
- 20 професионални координационни механизми и платформи;
- Създаване на Фонд „Китай-ЦИЕ“ (China-CEE Fund) от 10 млрд. евро през 2017 г. за инвестиции в региона с план за привличане на допълнителни 50 млрд. евро;
- Побратими градове: 60 големи и 100 малки града в „16+1“ до 7 декември 2017 г.;
- Директни полети: Пекин–Варшава, Пекин–Будапеща, Пекин–Прага, Шанхай–Прага, Чънду–Прага, Пекин– Белград;
- Жп експреси: Суджоу–Варшава, И У–Рига, Чънду–Лодз, Чанша–Будапеща;
- Други: безвизов режим за китайци в Сърбия, клирингова банка за юани в Унгария, облигации в китайски юани в Унгария, обмен в сферата на образованието, туризма.

Въпреки че са положени сериозни усилия за развитие на платформата, до момента инвестициите в страните от платформата „16+1“ (до 2017 г., преди Гърция да се включи) заемат изключително нисък дял в общите китайски инвестиции за Европа, от около 8–10% за последните няколко години до 2017 г. Този дял е нестабилен, променя се с всеки нов проект, тъй като базата е ниска.

Оборотът на изпълнените проектодоговори в Европа възлиза на 9,32 млрд. щ.д. през 2017 г., от които 8,3% са в страните от „16+1“. Оборотът на изпълнените проектодоговори е отделен индикатор от преките частни инвестиции на Китай и обхваща само реализираните концесионни проекти, BOT проекти и публично-частни партньорства предимно в сферата на инфраструктурното строителство (сръбската част на жп линията Белград–Будапеща, инвестицията на „Шанхай Електрик“ ООД в изграждането на сръбската електроцентрала в Панчево с мощност 160 MB и проекта за разширяване на летище Марибор в Словения (MOFCOM 2018).

3. Китайските инвестиции в Европа

3.1. Общи тенденции и характеристики

Китайските инвестиции в Европа достигат 18,46 милиарда щ.д. през 2017 г., представлявайки 11,7% от общите китайски ПЧИ в чужбина, нараствайки със 72,7% спрямо 2016 г. според доклад на Министерството на търговията на Китай от 2018 г. (MOFCOM 2018). Този дял нараства плавно през последните няколко години, особено след стартирането на стратегиите ЕПЕП и „16+1“. Други фактори за развитието на инвестициите в региона намираме и във влошените търговски отношения със САЩ, както и затруднения внос на стоки в ЕС поради редица наложени търговски бариери. Променя се и структурата на инвестициите. Счита се, че производството в близост до пазара може да замести модела на износ от Китай, особено за сектори, в които суровинната база е оскъдна в Китай.

Важно е да се отбележи, че делът на китайските инвестиции в Европа нараства в общите в цял свят, макар и слабо, за сметка на спад в дяловете на инвестициите в Америка. За това изиграва съществена роля стратегията ЕПЕП, която води до нарастване и на дела на китайските инвестиции и в Африка (MOFCOM 2018).

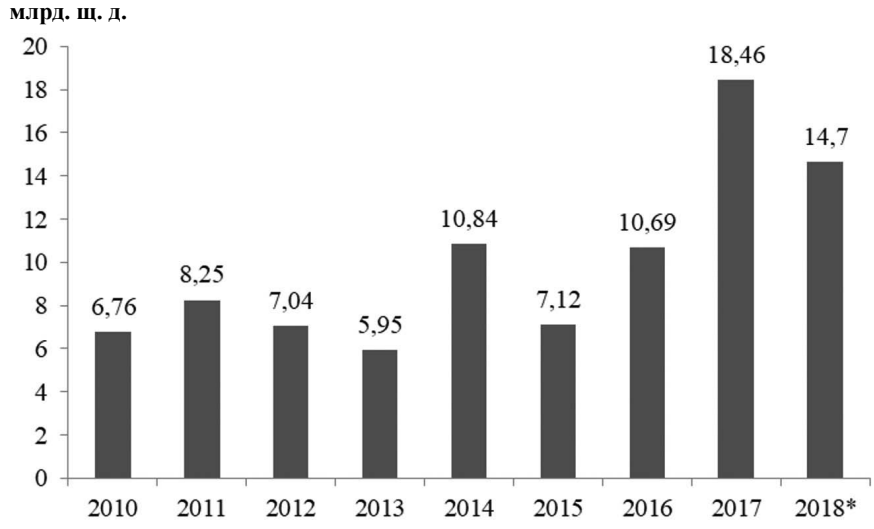
Характерното за китайските инвестиции в Европа е *концентрацията им в западноевропейските страни и Русия*, предимно Германия, Франция, Великобритания, а наскоро Люксембург и Швеция. В Източна Европа инвестициите са изключително малки поради редица фактори, но за целия регион 16+1 се равняват колкото на инвестициите в една западна държава.

Друга характеристика на тези инвестиции е, че *повечето от тях са под формата на сливания и преливания* чрез покупка на фирмени дялове в технологични и финансови фирми и фирми за бизнес услуги (MERICS 2019).

През 2017 г. от 10-те страни и региони с най-много китайски сливания и преливания три са в Европа, а именно Швеция, Германия и Великобритания. Китайската група ChemChina закупува швейцарската Syngenta за 42 млрд. щ.д., което е най-голямата китайска инвестиция в чужбина от началото на стратегията на Китай за излизане на световния пазар. Това е и втората най-голяма сделка в света за годината. Същата година китайската „Стейт Електрик Нетуърк“ ООД закупува дял от 24% от Гръцката национална електрическа компания за 320 милиона щ.д., а „Чайна Инвестмънт“ ООД закупува 10% дял в лондонското летище „Хийтроу“. Пекинската „Дзиенгун Корпорация“ участва с право за строителство в манчестърския пристанищен град, а „Джунюен Марин Транспорт Порт“ ООД инвестира 200 млн. евро в 51% дял в испанска пристанищна фирма (MOFCOM 2018).

Доклад на Mercator Institute for China Studies (MERICS 2019) от март 2019 г. показва *спад в китайските инвестиции в трансакции в Европа през 2018 г.* с 40% спрямо 2017 г. до 17,3 млрд. евро и над 50% от нивото през 2016 г. от 37 млрд. евро (XINHUA 2019). През 2018 г. китайските инвестиции в закупуване на дялове или цели фирми в Европа за втора поредна година спадат, но не и инвестициите в Германия.

Фиг. 2. Общо количество на китайските инвестиции в Европа



Източник: Министерство на търговията на Китай, 2018 – MERICS.

3.2. Тенденции по сектори

Над 30,8% от китайските инвестиции в Европа са в производствения сектор, следван от сектор финанси с около 20% от общите китайски инвестиции, бизнес услугите и лизинга с 16% и търговия на едро и дребно с около 9,6% от всички китайски инвестиции в Европа през 2017 г. (MOFCOM 2018). За сравнение тази структура в общите китайски инвестиции в света е много по-различна. Според данни от доклада на Министерството на търговията през същата година тези сектори съответно са заемали 19%, 12%, 34% и 17%, показвайки по-голям интерес към бизнес услуги и лизинг, както и търговия в други региони. Осъществени са и повече инвестиции в енергетика, недвижими имоти, селско стопанство и комуникации и транспорт, които в Европа са в малко количество.

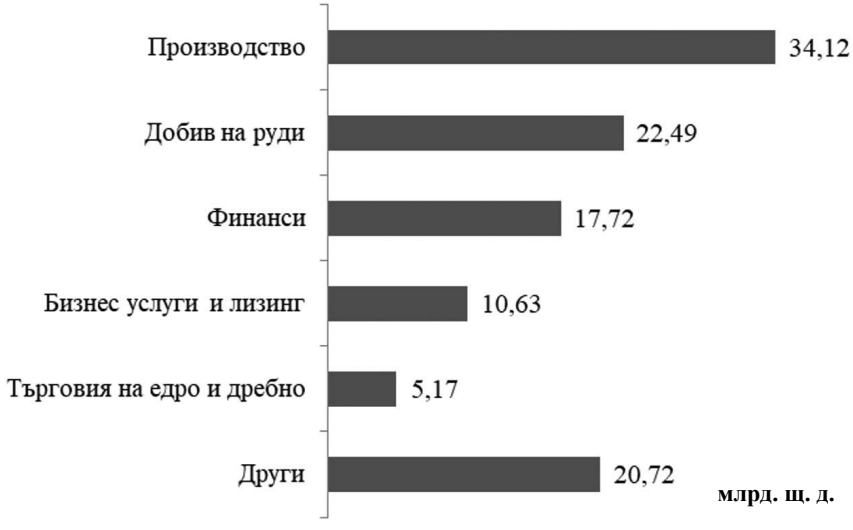
Фиг. 3. Разпределение на китайските инвестиции в Европа по сектори, 2017 г.



Източник: Министерство на търговията на Китай.

Китайските инвестиции в *производствения сектор* в страните от ЕС начисляват 24,62 млрд. щ.д. през 2017 г. и са основно в Швеция, Германия, Нидерландия, Франция. Производственият сектор се отнася предимно до автомобилната индустрия и производството на медицинско оборудване. *Финансовият сектор* обхваща 19,9% от всички китайски инвестиции, или 17,13 млрд. щ.д. предимно в Люксембург, Великобритания, Германия, Франция. *Добивният сектор* реализира 14,13 млрд. щ.д. в Нидерландия, Люксембург, Белгия, а инвестициите в *сектора на бизнес услугите и лизинга* са концентрирани във Великобритания, Люксембург, Германия, Франция, Нидерландия, в които са и инвестициите в търговия на едро и дребно, начисляващи около 4,49 млрд. щ.д. (MOFCOM 2018).

Фиг. 4. Китайски инвестиции в Европа (вкл. Русия) през 2017 г.



Източник: Министерство на търговията на Китай.

4. Фактори за развитие в бъдеще и заключения

Тенденциите през 2018 г. показват спад в китайските инвестиции в Европа, което се дължи на засилен ограничителен режим на одобрение на инвестиции от Китай в редица страни като Великобритания, Франция, Германия, Италия и други.

Въпреки това според данни на Baker и McKenzie (Baker 2019) китайските инвестиции в Европа всъщност са изключително устойчиви на натиск. Заради новия политически и регулаторен статус структурата на китайските инвестиции в Европа продължава да се променя според данни от първото полугодие на 2019 г.

От друга страна, според доклад на Комисията за търговия и развитие на ООН (UNCTAD 2018) процентът възвръщаемост на преки чуждестранни инвестиции в световен мащаб спада от 8,1% през 2002 г. на 6,7% през 2017 г., което неминуемо влияе и на инвестиционните решения на китайските фирми.

Въпреки че делът на инвестициите в недвижими имоти, спорт и рекреационни дейности е незначителен в Европа, този вид инвестиции са ограничени от началото на 2018 г. от китайското правителство и вече са силно ограничени в световен мащаб като вид преструктуриране от нерационални към ефективни инвестиции.

Възможно е и пренасочване на усилията в страни с по-слаби инвестиционни ограничения, страни – не-членки на ЕС. От страните в платформата „17+1“ получатели на най-много китайски ПЧИ са Унгария, Полша, Румъния, Словения и Хърватия за последните две години.

В отговор на нарастващия протекционизъм в някои развити страни и по-високите бариери пред инвестициите от Китай Министерството на търговията обявява пет области за засилена работа в подкрепа на китайските предприятия през октомври 2019 г.:

1. засилване на политическите насоки и насърчаване на висококачествени чуждестранни инвестиции;
2. изграждане на система за насърчаване, надзор, обслужване и гаранция за влизане в регулаторната рамка на инвестициите;
3. подобрение на бизнес средата за преговори със страната домакин в помощ на предприятията;
4. обслужване и гаранция за изпълнение, иновативни похвати за надзор и предоставяне на най-подходящите публични услуги за предприятията;
5. превенция на риска, засилване на отговорността на предприятията за сигурност в чужбина и своевременно и ефективно реагиране на различни рискове.

Дали България и страните, желаещи да станат домакини на китайските ПЧИ, ще се възползват от тези тенденции и насоки, е въпрос на политическо решение.

ЛИТЕРАТУРА

APCO (2010). China's 12th Five-Year Plan How it actually works and what's in store for the next five years. APCO Worldwide. http://www.export.gov.il/UploadFiles/03_2012/Chinas12thFive-YearPlan.pdf

Baker & McKenzie. (2019). Chinese FDI in Europe and North America 2018. https://www.bakermckenzie.com/-/media/files/newsroom/2019/01/chinese_fdi_2018.pdf?la=en

Central Committee of the Communist Party of China (2015). The 13th Five-Year Plan for Economic and Social Development of the People's Republic of China (2016–2020). Central Compilation & Translation Press.

Cai, P. (2017). Understanding China's Belt and Road Initiative. Lowy Institute for International Policy.

China Council for the Promotion of International Trade (2007). Formation of China's „Go Global“ Strategy and Promotion of the Analysis of the Policy's System.

Consulting Council on the Strategy for Constructing Strong Manufacturing Country (2015). A map to key areas and technology paths of „China Manufacturing 2025“. http://www.cae.cn/cae/html/files/2015-10/29/20151029105822561730637.pdf

China Going Global Strategy: Between Ambition and Capacity (2017). China Policy https://policycn.com/wp-content/uploads/2017/05/2017-Chinas-going-global-strategy.pdf

Hanemann, T., M. Huotari, A. Kratz (2019). Chinese FDI in Europe: 2018 Trends and Impact of New Screening Policies. Rhodium Group. Mercator Institute for China Studies (MERICS).

MOFCOM (2009). Administrative Measures for Overseas Investment (MOFCOM 2009 No. 5 Order). Beijing: MOFCOM. http://hzs.mofcom.gov.cn/aarticle/zcfb/b/200905/20090506252047.html

MOFCOM (2014). Decree No.3, 2014 on Overseas Investment Managing Measures.

MOFCOM (2017). Catalogue of Countries and Industries for Guiding Investment Overseas (2017):

MOFCOM (2018). Report on Development of China's Outward Investment. Ministry of Commerce of the People's Republic of China.

NDRC (2004). The Interim Measures for the Administration of Examining and Approving Foreign Investment Projects. Order of the National Development and Reform Commission of the People's Republic of China No 22.

NDRC, EXIM (2003). Priority OFDI Projects for Credit Support by the NDRC and The Export-Import Bank of China.

Sauvant K., Chen Z. (2014). China's Regulatory Framework for Outward Foreign Direct Investment. – China Economic Journal, 7 (1) (2014), pp. 141–163.

State Council (2013). Report of the State Council on Enhancing the Large-Scale Development Strategy for the Western Region http://www.lawinfochina.com/display.aspx?lib=law&id=15340&CGid=

UNCTAD (2018). World Investment Report. Investment and New Industrial Policies. ISBN 978-92-1-112926-7.

US Chamber of Commerce (2017). Made in China 2025: Global Ambitions Built on Local Protections. US Chamber of Commerce.

Xinhua Agency (2019). China's OFDI Reaches $129 billion in 2018. Keeps Stable and Healthy Growth. http://www.gov.cn/xinwen/2019-01/16/content_5358398.htm

Xu F. (2018). East-West China. The Development Gap gets Smaller. http://finance.people.com.cn/n1/2018/0919/c1004-30301569.html

Антон Костадинов / Anton Kostadinov [1]

РЕБАЛАНСИРАНЕ НА ТЪРГОВСКИЯ СТОКООБМЕН НА САЩ И КИТАЙ В РЕЗУЛТАТ НА ТЪРГОВСКАТА ВОЙНА

В литературните източници може да срещнем поне три категории, които възприемат търговската война по различен начин. Първата от тях обръща внимание най-много на цената на наложените мита, които икономиките не само на САЩ и КНР ще платят. Според Zhao и Sheng (2018) китайската машиностроителна индустрия ще претърпи загуба от поне 15 млрд. долара. Според Muro, Whilton и Maxim (2018) в САЩ ще бъдат засегнати над 2,1 млн. работни места в над 40 сектора. Втората категория литературни източници анализират негативния ефект от търговската война върху световната система за търговия. Според Lawrence (2018) и Rodrick (2018) търговската война между САЩ и КНР и най-вече протекционизмът нарушават правата на СТО. Третата група литературни източници разглеждат дисбалансите в търговията между САЩ и КНР. Според Stiglitz (2018) търговските дефицити са следствие на ниските нива на спестяванията в САЩ. И оттук посочва, че изход от ситуацията е повишение на спестяванията. В допълнение на това Carnegie (2018) демонстрира, че КНР никога не се поддава на търговски заплахи от страна на САЩ след 1979 г. Търговският конфликт между САЩ и КНР доведе до промени във външнотърговските отношения на редица страни. По-високите мита за китайски стоки в САЩ предизвикаха преместване на предприятия извън КНР, но в региона. Това в определена степен съвпадна с интересите на КНР, които са за извеждане от страната на нискотехнологичните производства и избирателна пропускливост на инвестиции и високотехнологични такива.

Цел на изследването е да се очертаят промените във външнотърговските отношения на двете страни и ребалансирането им вследствие на търговската война.

Задачите, които сме си поставили в изследването, са:

– разкриване на причините на търговския конфликт между САЩ и КНР посредством ретроспективен анализ;
– откриване на структурните промени във външнотърговските отношения на САЩ и КНР и новият баланс.

---

[1] *Гл. ас. д-р Антон Костадинов, Институт за икономически изследвания при БАН / Chief. Assist. Dr. Anton Kostadinov, Economic Research Institute at BAS: tonykostadinov@abv.bg*

1. Причини за избухване на търговската война между САЩ и КНР

Причините за избухването на търговската война между САЩ и КНР могат да бъдат систематизирани в две групи – политически и икономически. Обявените икономически причини за избухване на търговската война между САЩ и КНР са свързани с нарастването на търговския дефицит на САЩ при търговията със стоки с КНР, неспазването на правилата по отношение на протекционизма и интелектуалната собственост. Търговският дефицит при търговия със стоки на САЩ с КНР нарастваше до 2018 г. Наложените по-високи мита намалиха дефицита на САЩ. За разлика от търговията със стоки, при търговията с услуги САЩ имат положителен търговски баланс с КНР. Въпреки наложените санкции срещу вноса на китайски стоки със САЩ търговският дефицит на страната не намалява. Политическите причини са свързани с нарастване на икономическото влияние в цял свят на КНР и желанието на САЩ да забавят процеса на превръщане на КНР във високотехнологична глобална сила. Според Robert Lighthizer КНР заплашва лидерството на САЩ и като глобален иновационен лидер. Това звучи логично на фона на програмата Made in China 2025, която по примера на немската Industry 4.0 представлява план за развитие на ключови високотехнологични индустрии.

1.1. Ретроспективен анализ на проблема

Според икономическата теория търговският излишък е показател за подценена национална валута (Siddiqui 2016b). Китайският юан поскъпна спрямо американския долар с 8,6% само за периода януари 2017 – януари 2019 г. Същевременно китайският износ към САЩ нарасна, както и се увеличи търговският дефицит до 420 млрд. долара, което представлява 48% от общия търговски дефицит при търговията със стоки. Споразумението от Бретън Уудс създаде нов икономически световен ред, който следва да предотврати напрежението между страните и да създаде условия за икономическо сътрудничество между капиталистическите страни (Siddiqui 2018a). В резултат на това последва Златният век на капитализма, в който доходите на населението в Северна Америка, Япония и Европа нараснаха изключително бързо. През 80-те и 90-те години на XX век търговските и инвестиционните политики на страните се промениха радикално. През 1994 г. се създаде и Световната търговска организация, която трябваше да влезе в ролята на дерегулиращ орган на инвестициите и финансите. Към вълната на дерегулация бяха привлечени и развиващите се страни с помощта на Международния валутен фонд и Световната банка. Този процес е познат под името „Програма за структурни реформи“ (Girdner, Siddiqui 2008).

За последните десетилетия от либерализацията на търговията печеливши бяха САЩ, които разшириха подкрепата си за глобализацията с идеята, че това може да създаде условия за бъдещата им доминация. След 1990 г. търговските споразумения, договаряни чрез СТО, облагодетелстваха САЩ в значително по-малка степен от очакваното и дори се свиха като брой. Това се отрази и на поведението на американските корпорации, които изместиха фокуса на инвестициите си от производството и икономическите дейности, създаващи заетост към спекулации.

За последните три десетилетия финансиализацията на икономиката се увеличи драстично в цял свят. Това означава създаването на лихвоносен капитал, който промени изцяло организацията, структурата и процесите в икономиката. По този начин финансиализацията се капсулира като жизненоважна за все повече сфери от икономиката. Според Fine и Saad-Filho (2017) финансовата система днес е неспособна да се поддържа структурно въпреки все по-силния контрол на обществото. Финансово-икономическата криза от 2008 г. засегна преди всичко развитите икономики и това доведе след себе си и десетилетие със слаб икономически растеж, ниски нива на инвестициите, ниска продуктивност. Според Световната банка нивото на инвестициите в САЩ спада до 19% от БВП през 2017 г., от 25% от БВП през 1980 г. (McBride 2017). След 2008 г. американската икономика е далеч от постигането на стабилен икономически растеж.

Според Siddiqui (2015b) китайската икономика беше засегната от финансово-икономическата криза, но КНР успя да се възстанови бързо. Десетилетие по-късно китайската икономика е една от двете най-големи икономики в света. Държавният капитализъм в КНР беше използван като инструмент за постигане на икономически растеж. Противно на голям брой развиващи се и развити страни държавната собственост на икономически субекти не беше отхвърлена, дори напротив. В резултат на това КНР се превърна в най-големия производител и износител на стоки. През същия период американската икономика губеше позиции и беше отслабена. Между 2009 и 2017 г. китайската икономика утрои размера си и изпревари по този показател Япония. Икономическият растеж на КНР до 2011 г. се колебаеше около 10% за година, а впоследствие контролирано беше намален до 7%, което е далеч над средното за света от 3,9%. Доходите на човек в КНР се повишиха от 3500 долара през 2009 г. до 9700 долара през 2018 г. Само за 2018-а КНР създаде над 11 млн. нови работни места, за сравнение в Индия те са приблизително 1 млн.

„Новото нормално“ за КНР означава изместване на фокуса от нискотехнологично експортноориентирано производството към увеличаване на вътрешното потребление, придобиване и развитие на високотехнологични производства. В резултат на това съотношението търговия към БВП намаля от 37% през 2008 г. до 20% през 2018 г. Едновременно с това се повиши вътрешното потребление в страната. Свидетелство за структурните промени в китайската икономика е намаляването на дела на индустрии като стоманодобивната, които намаляха от 75% до 60% за периода 2011–2018 г., като отстъпиха дял на здравеопазването и високите технологии. Днес над 100 китайски компании присъстват във Fortune Global 500, като през 2008 г. са само 30 (McBride 2017).

Инициативата на президента Си на КНР поставя за цел развитие на ключови индустрии като роботика, самолетостроене, фармация и отбрана. КНР се превръща в предизвикателство за развитите икономики и монополите им в роботиката, биотехнологиите и отбраната.

2. Промени във външнотърговските отношения на САЩ в резултат на търговската война с КНР

Стратегията на САЩ включва натиск срещу търговските им партньори от позицията на най-голямата и иновативна икономика в света, за да ги принудят да

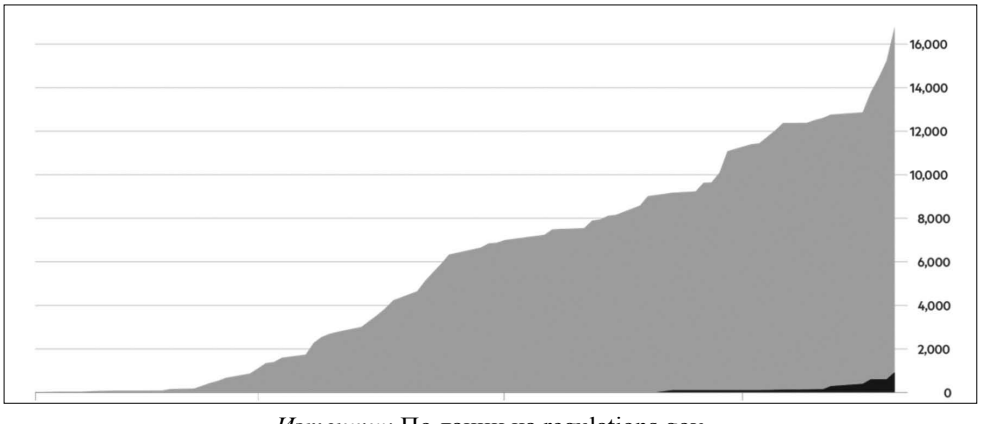
приемат правилата, налагани от САЩ. САЩ способстваха СТО да се превърне в неработеща институция и стартираха натиск срещу КНР с ясната цел да избегнат правилата на световната търговия. Натискът срещу КНР се осъществява чрез налагането на по-високи мита, оправдани с огромния търговски дефицит на страната, а КНР допринася около 47% от този дефицит. Американската дипломация използва почти всички средства, за да принуди по-малки икономики да приемат условията на по-силната страна в условията на двустранни преговори.

Първият инструмент, който американската дипломация използва, беше част 232 от Trade Expansion Act, който позволява налагането на допълнителни мита за стоки, засягащи националната сигурност. Наложените мита бяха върху стоманата и алуминия. Това доведе до реакция на Р. Корея, която е зависима от САЩ по отношение на търговия и сигурност и прие предложените квоти за износ на стомана, облекчени условия за внос на автомобили от САЩ.

Макар през трудни преговори, беше създадено споразумението USMCA с Канада и Мексико, което замени NAFTA. Най-големите промени обхванаха търговията с автомобили, заплащането и условията на труд, търговията със земеделски стоки, интелектуалната собственост и електронната търговия. Новост в това споразумение е и клауза, която позволява прекратяването му след 16 години и ревизиране на всеки 6 години.

Натискът чрез по-високи мита на САЩ към търговските партньори е хаотичен. Въвеждането на 25% мита върху стоманата и 10% върху алуминия доведе до изкривяване на пазара и промяна на веригите за доставка. Голям брой американски вносители поискаха изключение за налагане на по-високите мита, за което бяха въведени специални правила. Одобрението на заявка за изключение при налагане на митата показа изключителна бюрократична сложност при избора дали да бъде одобрена заявката, или не. За продукти, за които администрацията прецени, че имат заместители, произвеждани на територията на САЩ, не се допускат изключения. Допускането до изключение наложи американските компании да използват различни подходи. Американски компании с един и същ предмет на дейност получават различни отговори от администрацията относно налагането на новите мита.

Фиг. 1. Общ брой на заявленията за изключение и брой на одобрените заявления за 2018 г.



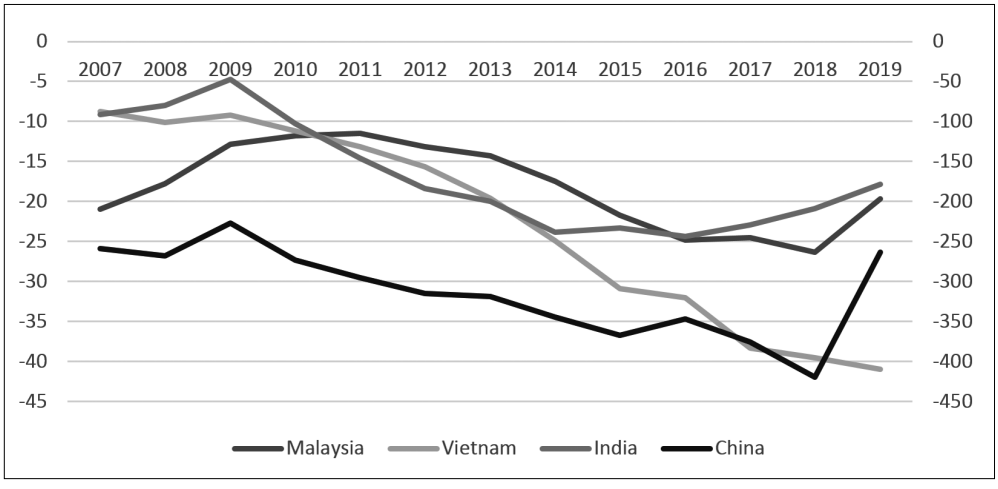
Източник: По данни на regulations.gov

Неочакваните печеливши от търговската война между САЩ и КНР са развиващите се страни от Азия. Износът от тези страни към САЩ до първата половина на 2019 г. нарасна с 10%, същевременно вносът от КНР намаля с 12%. Вносът от Виетнам се увеличи с 33% на база по-голям обем изнесена електроника и от Бангладеш с 13% заради по-висок износ на текстил. Виетнамската икономика би могла да привлече още производства от КНР и да нарасне с допълнителни 2,3%. По този начин се оказва печеливша от търговската война между САЩ и КНР. Комплексността на веригите за доставки ограничава възможността страната да посрещне повече поръчки, възлагани до момента на производители в КНР. Други печеливши от конфликта между САЩ и КНР се оказват Малайзия, Тайланд, Бангладеш и Филипините. Преместването на по-големи обеми извън КНР се възпрепятства от фактори като липса на необходима инфраструктура, достатъчно като брой и квалификация работна сила и липсата на технологична инфраструктура.

Въпреки пренасочване на търговията от КНР към други страни в региона очакванията са търговската война да намали икономическия растеж на развиващите се страни в Азия с 0,7% в краткосрочен план. Факторите, обуславящи този процес, са забавянето на световната икономика и рязкото свиване на глобалния цикъл на електронните изделия.

Рисковете за Азиатския регион идват не само от търговския конфликт САЩ–КНР, но и задълбочаващите се затруднения на развитите икономики да покажат ръст. Към рисковете се добавят и увеличени нива на съотношението дълг/БВП в корпоративния сектор в КНР, частния сектор в Корея, Тайланд и Малайзия.

Фиг. 2. Търговски дефицит за САЩ при търговията с избрани страни



Източник: По данни на census.gov

3. Промени във външнотърговските отношения на КНР в резултат на търговската война със САЩ

Китайската икономика показа устойчивост в условията на търговския конфликт със САЩ. Налице са и признаци за възстановяване от негативното въздействие на търговския конфликт. Освен наложените контрамерки китайското правителство предприе и мерки за стимулиране на икономиката. Китайското правителство отговори на наложените по-високи мита и концентрира усилията си върху чувствителни за САЩ стоки, които включват суров петрол, фармацевтични продукти, природен газ, алкохол, етанол, храни и други селскостопански стоки. Суровият петрол е обложен за първи път с наказателни мита. От общо 5078 продукта с произход САЩ КНР наложиха с 5% до 10% по-високи мита на 1717 продукта. Освен това СТО позволи официално на КНР да наложи допълнителни 3,6 млрд. долара върху американски стоки. По-високите мита, наложени от КНР, са концентрирани и върху стоки от изключителна важност за американския аграрен сектор. За да намали стреса за икономиката си, КНР замества вноса на аграрни стоки от други източници. Аржентина се явява като потенциален доставчик на соя, която се експортира в най-големи обеми от страната. От друга страна, производителите на соя в САЩ трябва да понесат загубата на най-големия си експортен пазар. Аржентина не е единственият избор на вносителите на соя в КНР, заедно с Бразилия могат да задоволят търсенето на соя. Индия отчита увеличен износ към КНР. Митата на месото, внасяно от САЩ, също бяха увеличени с 10%. Прогнозите сочат, че износът на КНР ще намалее далеч по-малко (0,9%) от очакваното (3,9%).

Заключение

Търговските конфликти с търговските си партньори за САЩ са знак, че в американската икономика има сериозни структурни проблеми. Оказваният натиск върху търговските партньори може да има ефект единствено в краткосрочен план. През 2002 г. също бяха използвани по-високи мита за стомана и алуминий, но вместо да окажат подкрепа за американската икономика, тези мерки имаха негативен ефект върху автомобилната индустрия и строителството, които осигуряват най-много работни места в САЩ. След финансово-икономическата криза САЩ преминаха през десетилетие на нисък икономически растеж, ниски нива на инвестициите и ниска производителност. Това беше съпроводено и с увеличаване на държавния дълг. Всички тези фактори допринесоха за търговския дефицит на страната. С тези действия САЩ нарушиха правилата на СТО, които по-рано бяха изработени тъкмо чрез тяхното лидерство.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Carnegie, A. (2018). Trump's Trade War Escalates History Shows That Threats Won't Work, [online] достъпна на: https://www.foreignaffairs.com/articles/2018-06-25/trumps-trade-war-escalates (последно посетен на 19.10.2019)

Dani Rodrick (2018). Straight Talk on Trade Ideas for a Sane World Economy (New Jersey: Princeton University press), pp. 224–225.
Fine, B. and A. Saad-Filho (2017). Thirteen Things You Need to Know about Neoliberalism, Critical Sociology, 43 (4–5), pp. 685–706.
Girdner, E.J. and K. Siddiqui (2008). Neoliberal Globalization, Poverty Creation and Environmental Degradation in Developing Countries. – International Journal of Environment and Development, 5 (1), pp. 1–27, January-June.
Hounyan Zhao Liugang Sheng (2018). Quantitative analysis: how much is the impact of the US tariffs on $200 bln Chinese imports?, Financial times Chinese
Mark Muro, Jacob Whiton and Robert Maxim (2018). How China's proposed tariffs could affect U.S. workers and industries, [online] достъпна на: https://www.brookings.edu/blog/the-avenue/2018/04/09/how-chinas-tariffs-could-affect-u-s-workers-and-industries/ (последно посетен на 19.10.2019)
McBride, J. (2017). „The US Trade Deficit: How Much Does it Matter?" Council on Foreign Relations, 17 October. https://www.cfr.org/backgrounder/us-trade-deficit-how-much–does-it-matter
Robert Lawrence (2018). Can the Trading System Survive US–China Trade Friction? China and world Economy, 26, No5 (Sept 2018).
Siddiqui, Kalim (2018). U.S. – China Trade War: The Reasons Behind and its Impact on the Global Economy, [online] достъпна на: https://worldfinancialreview.com/u-s-china-trade-war-the-reasons-behind-and-its-impact-on-the-global-economy/_scan_tab_contents (последно посетен на 19.10.2019)
Siddiqui, Kalim (2018a). Imperialism and Global Inequality: A Critical Analysis. – Journal of Economics and Political Economy, 5 (2), pp. 266–291.
Siddiqui, Kalim (2018b). David Ricardo's Comparative Advantage and Developing Countries: Myth and Reality. – International Critical Thought, 8 (3), pp. 1–28, September.
Siddiqui, Kalim (2015b). Trade Liberalisation and Economic Development: A Critical Review. – International Journal of Political Economy, 44 (3), pp. 228–247.
Stieglitz, J., (2018). The US is at Risk of Losing a Trade War with China, [online] достъпна на: https://www.project-syndicate.org/commentary/trump-loses-trade-war-with-china-by-joseph-e-stiglitz-2018-07?barrier=accesspaylog (последно посетен на 19.10.2019)
Yhan Zang (2018). The US–China Trade War: A Political and Economic Analysis, (Vol. 1, No. 1 – Vol. 31, No. 1), [online] достъпна на: https://www.jstor.org/stable/26608823?read-now=1&seq=17#page_scan_tab_contents (последно посетен на 19.10.2019).

Iulia Monica Oehler-Sincai[1]

BRI POTENTIAL IMPACT ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE INDO-PACIFIC

1. Introduction

The present research has three main objectives. First, it reflects various attitudes towards the Belt and Road Initiative (BRI), from the perspective of its characteristics and its potential impact, both regionally and globally. The major strength corresponds to strong demand for investment in infrastructure and connectivity development. Second, it emphasizes China's major role as a trade partner, investor and creditor, globally and regionally. Third, it reveals that in spite of EU's increasing criticism of China, they have many common objectives.

This paper includes three main sections, starting with attitudes towards the BRI, continuing with China's role as trade partner, investor and creditor regionally and globally and ending with the case study of Sino-ASEAN relations from the BRI perspective.

2. Attitudes towards the BRI

According to Oehler-Şincai (2019a), the BRI, announced in 2013 first in Kazakhstan, then in Indonesia, detailed in March 2015 (NDRC 2015) and included in the Chinese constitution in October 2017, reminds us of the Alfred Mahan's Sea Power Theory, Sir Halford Mackinder's Heartland theory and also of Karl Haushofer's Indo-Pacific thalassocracy. But in contrast to these, it puts development first: its own, that of neighbours, and also that of other regions. As *together with development comes power*, the BRI has generated harsh critiques from countries such as the United States, Japan, India and Australia (the Indo-Pacific Quad) but also the European Union institutions, EU member states and other relevant actors of international relations.

This ambitious and unprecedented large-scale initiative generated divergent narratives and various actions regionally and globally. First there were the critiques focused on various aspects. One was related to the "debt trap" effect (Hurley, Morris, Portelance 2019), especially in countries with a weak bargaining power, ensuring

[1] *Senior Researcher, PhD Iulia Monica Oehler-Sincai, Institute for World Economy of the Romanian Academy: oehler.sincai@gmail.com*

China's larger dominance and geopolitical influence. There were also concerns about further distortion of fair competition, as large Chinese state-owned enterprises are main beneficiaries of projects implemented, but also related to the lack of transparency, compliance with international norms, good governance principles and rule of law (presented by critics in opposition to the generally accepted Western values).

Even if the US is still the most influential country worldwide, it is aware that China is a strong competitor and the BRI is a proof of this strength. The "terminological" enlargement of Asia-Pacific by the US and the denomination of "Indo-Pacific" is a reflection of the geopolitical rivalry with China and also the need for stronger partnerships with China's opponents, especially India. It is a concession offered to a much needed partner in the Indo-Pacific region. Aware of the tensions between India and China, the US uses "sticks" against China and "carrots" for India. It considers India as "a leading global power and stronger strategic and defence partner" (The White House 2017), a like-minded partner and a large market for its defence industry (Oehler-Şincai 2019b).

Second, Chinese official documents presented extensively the positive economic effects associated to this initiative, which attracted also supporters, as underscored by success stories alongside the BRI (Belt and Road News 2019; South China Morning Post 2018). There are at least three main convincing arguments in favour of the BRI (Oehler-Şincai 2019c): (1) It corresponds to a strong demand for investment in infrastructure and connectivity development; (2) Infrastructure development is associated with spillover effects in countries participating in the BRI (attraction of FDI in various sectors, participation at complex regional logistics networks, stimulation of local industries and labour market); (3) It stimulates the increase of people-to-people exchanges, it spurs trade and investment and it "could serve as an accelerator, an effective enabler to achieve the Sustainable Development Goals" (CCIEE-UNDP 2017).

Third, there is the "hedging" attitude, including "both containment and engagement" with China (López i Vidal and Pelegrín 2018; Fowdy 2019). For instance, cooperation between the newly industrialized countries of the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN) and China reveals such a stance.

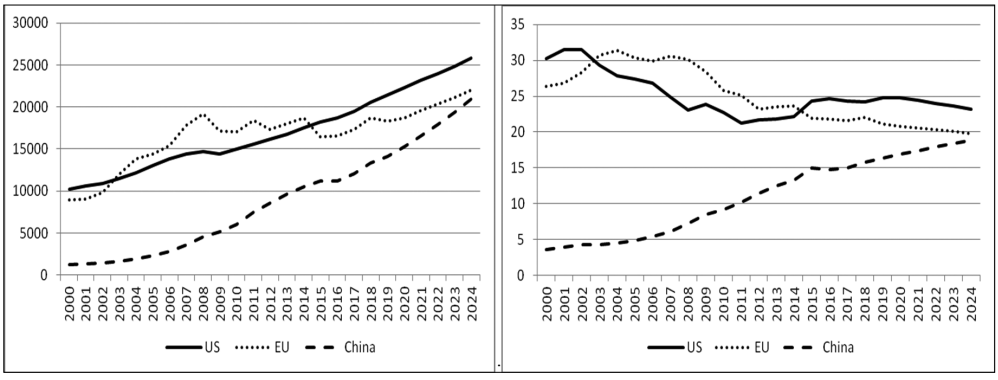
3. China's role as trade partner, investor and creditor, globally and regionally

China dominates the world trade and in the last ten years, especially after the financial and economic crisis of 2008-2009, it has been expanding its role in global finances so much, that is has already become a key actor in this field, too (Horn, Reinhart, Trebesch 2019). It is one of the three major economic powers, together with the US and the EU (Chart 1), even if in terms of *good quality growth* it still has a long way in order to catch up with world leaders.

China is also one of the most important trade partners for the majority of countries worldwide. The following chart underlines that China, the US and the EU play an important role for key actors in the Indo-Pacific. In this regards, Japan's case is conclusive (Chart 2).

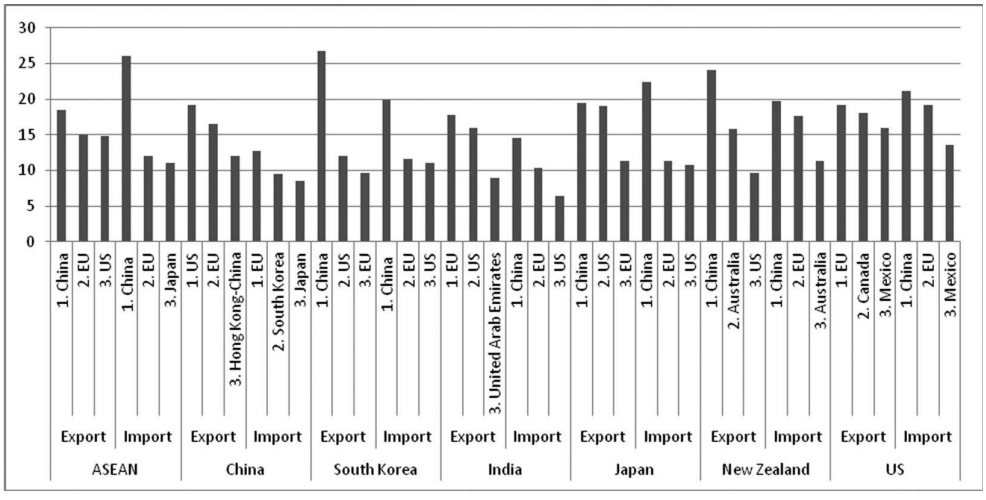
Chart 1: US, EU and China – GDP evolution between 2000 and 2024

GDP at market prices (billion USD) *Shares of the gross world product (%)*



Note: Estimations for 2019, forecasts for 2020-2024
Source: Own representation based on IMF (2019)

Chart 2: First three trade partners for seven actors of Indo-Pacific in 2018 (% of exports and imports of goods)



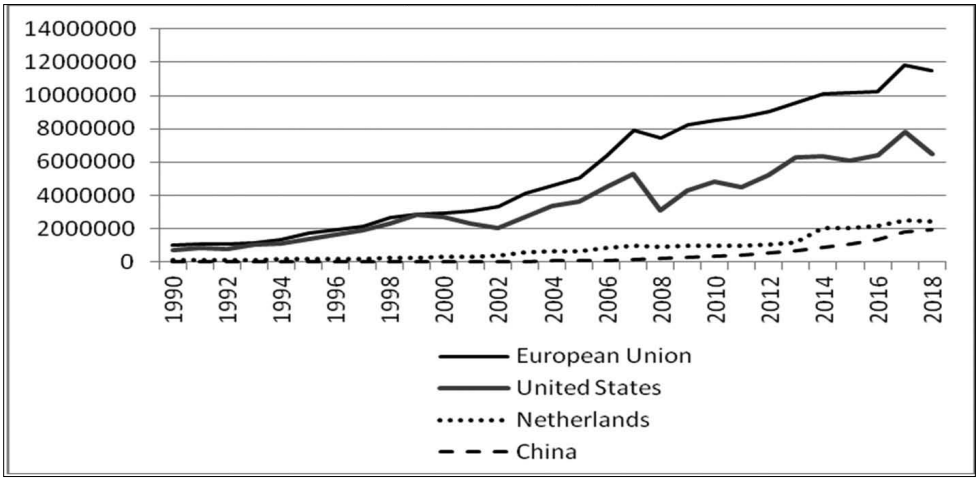
Source: Own representation based on DG Trade (2019)

However, for Canada and Mexico, the US is the largest trade partner (with shares of 63% and 62% of their total trade respectively), while for Russia, the EU remains much more significant than the others (43% approximately). China is the second trade partner for the EU and the US as well (in the first case, after the US 17.1%, in the second after the EU 19.2%), with shares of 15.4% and 15.7%, respectively (DG Trade 2019).

As regards foreign direct investment (FDI) in terms of stocks, China surpassed Hong Kong-China in 2018 and ranked third in the hierarchy of countries according to

outward FDI stock, after the US and Netherlands (Chart 3). The EU continues to be the largest source of FDI worldwide, even if its share diminished from 43.3% in 1990 to 37.1% in 2018. US' share decreased 11.6 percentage points in the same time frame, from 32.5% to 20.9%, while China's share increased from 0.2% to 6.3%.

Chart 3: Leading economies in terms of outward FDI stock in 2018 (USD million)



Source: Own representation based on UNCTAD (2019).

In spite of the sharp rise of Chinese outward investment, China's shares in the developed countries' inward FDI stock is still very low, falling short of other developed countries (CSIS, 2019). For instance, the US had in 2018 the following major sources of FDI (BEA, 2019):

- EU 60% (United Kingdom 13%, Netherlands 11%, Luxembourg 8%, France and Germany each 7%, Ireland 5% etc.);
- Canada 12%;
- Asia-Pacific 16% (Japan 11%, Australia 2% but **China only 1%**, similar to South Korea).

In the EU, one can remark as major investors: the US (35% of the total inward stock), offshore financial centres (28%), Switzerland (13%), Canada (4.8%), Japan (4.1%), Hong Kong-China (2.3%) Singapore (1.7%), Russia and Norway (each 1.4%), followed by **China** (0.9%) (Eurostat, 2019).

The situation is different in the ASEAN, for instance, where the breakdown by FDI sources in 2010-2017 was as follows: intra-ASEAN (17.9%), US (12.8%), Japan (12%), **China** (6.4%), Netherlands (5.2%), Hong Kong-China (4.9%), Luxembourg (4.2%) and so on. As regards FDI flows, China's shares are increasing and reaching 8-9% of the total. ASEAN has also a significant share in China's outward FDI, as emphasized by the following table:

Table 1. *China's FDI to major economies in the world in 2017 (USD billion dollars and %)*

Economy	Flows			Stock	
	Amount	Year-on-Year Growth Rate (%)	Share (%)	Amount	Share (%)
Hong Kong China	91.153	-20.2	57.6	981.266	54.2
ASEAN	14.119	37.4	8.9	89.014	4.9
European Union	10.267	2.7	6.5	86.015	4.8
United States	6.425	-62.2	4.0	67.381	3.7
Australia	4.242	1.3	2.7	36.175	2.0
Russia	1.548	19.7	1.0	13.872	0.8
Total	**127.754**	**-18.6**	**80.7**	**1273.723**	**70.4**

Source: MOFCOM (2018).

China has become also a major source of **official development assistance** (ODA), even if it is simultaneously on the list of ODA beneficiaries and it is not introduced in the OECD statistics on ODA sources. According to Aid Data (2019), China's yearly ODA has been around USD 8-14 billion since 2011, however it is 2-3 times lower than its other official flows (which are non-concessional – meaning that they do not meet a grant element of at least 25 percent calculated on the basis of a reference interest rate of 10 percent). This value should be compared with US (USD 34 billion), Germany (USD 25 billion), United Kingdom (USD 19 billion), EU Institutions (USD 17 billion) and Japan (USD 14 billion) (OECD, 2019).

Horn, Reinhart and Trebesch (2019) emphasize that total debt to China (including portfolio debt investment, FDI debt, trade credit and direct loans) was in 2018 around 5 trillion, as compared to USD 500 billion two decades ago. External debt via portfolio holdings is concentrated in developed world, while direct loans and short term trade credit are concentrated in developing/emerging countries. At the same time, China's swap lines network is estimated at around USD 550 billion. It is difficult to have a complete and exact overview of China's role as creditor due to lack of data transparency.

4. Several specific characteristics of ASEAN relations with China

BRI and China's actions as trade partner, donor and creditor are interlinked as they support development policies of beneficiaries. BRI framework is a supplementary stimulus due to its ripple effects generated throughout the partner economies (Oehler-Şincai 2019a). The ASEAN countries have a pro-growth and pro-development agenda (Das *et al.* 2018) and need additional resources to finance their infrastructure development (ADB 2017).

Although ASEAN is in the process of finalizing its economic community (the free movement of goods, services, investments and highly qualified labour), the increasingly integrated market is not equivalent to eliminating the disparities between them (economic, social and political). It includes also rich and poor countries, competitive and less competitive ones, diversified and weakly diversified

economies. Of the ten member countries, Cambodia, Laos and Myanmar are on the list of the forty-seven countries designated by the United Nations as *least developed*. Singapore ranks second in the ranking of the states in terms of economic freedom, while Myanmar has put an end to its autarchic regime only recently.

The ASEAN are in favour of the BRI but, according to the organisation's principles, they prefer it as a *multilateral initiative led by multiple actors*. Most of them have signed a Memorandum of Understanding or other documents attesting the support for the BRI and all ten are members of the Asian Infrastructure Investment Bank.

The four groups of ASEAN countries, according to the specificities of their relations with China under the BRI, are represented in the following table. Most of them have a "hedging" attitude towards China. In Indonesia, Malaysia, Philippines, Brunei and especially in Vietnam one can remark "rising anti-China sentiments", "due to recent tensions over the South China Sea disputes" (Le 2018). The Indonesian people are cautious and suspicious as regards the great powers' intentions (Priyandita 2019), therefore also with regard to China's initiatives.

Table 2. *ASEAN countries classification, according to their position towards the BRI*

Following their national interest, able to negotiate with China	BRI as a way to accomplish Sustainable Development Goals	Need for economic diversification, based on the evidence of diminishing resources of oil and gas and also revenues in the long run	A financing hub and source for third-countries partnerships (infrastructure consultancies)
Indonesia, Thailand, Malaysia, Philippines and Vietnam - The five newly industrialised economies are aware of the complementarities with Chinese initiatives; - Malaysia successfully renegotiated projects under the BRI; - Indonesia supports the projects under the BRI but in line with the national development strategy, i.e. "private sector-driven", "profit-oriented" and with no impact on the government debt (Soeriaatmadja 2019). Moreover, it imposes conditions related to environment, local labour force, lack of government guarantees etc.	*Least-developed countries, Cambodia, Laos, Myanmar* - The first two are in the category of fervent supporters of the BRI, while in Myanmar one can already remark a new trend of imposing more conditions such as transparency, social and environmental responsibility and protection of national interest;	*Brunei* - In November 2018, it was included in the group of China's strategic partners and signed a Memorandum of Understanding for cooperation within the BRI Framework; - The Sultanate of Brunei is the second richest country of ASEAN, with a GDP per capita of more than $30,000 (after Singapore, with over $65,000 per capita [IMF, 2019]); with almost no public debt and with large current account surpluses, Brunei can afford to reform its economy.	*Singapore* - A high-income country with a highly competitive economy, one of the key world financial and technology centres.

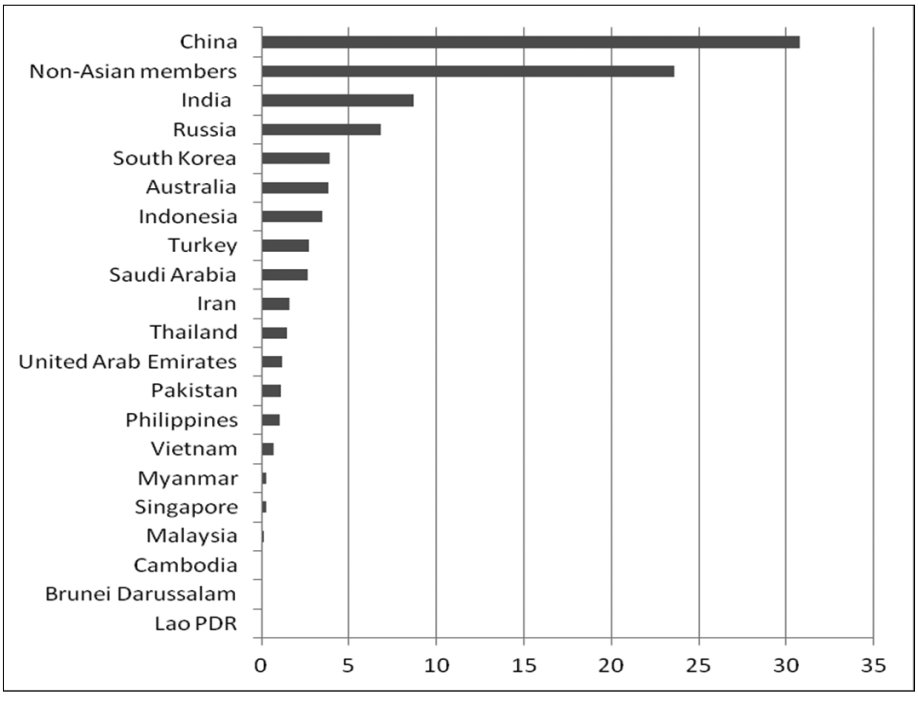
Source: Own representation based on Oehler-Şincai (2019a)

5. BRI, a multilateral initiative led my multiple actors?

The BRI has the potential to become a *multilateral initiative led by multiple actors* and there are many arguments in this regard. First, BRI corresponds to a strong international demand for investment in infrastructure and connectivity. Only developing Asia's needs have been estimated at USD 26 trillion from 2016 to 2030, according to ADB (2017). Second, infrastructure development generates spillover effects in partner countries and in whole regions. Third, it implies cooperation with multinational corporations from other countries and also multilateral development banks – not only the Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) and the New Development Bank (NDB) but also Asian Development Bank (ADB), European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), European Investment Bank (EIB) and the World Bank Group. Fourth, BRI is an accelerator of the process of China's opening up and reform and it reshapes regional and global partnerships. *Nevertheless there is one sine qua non condition for the BRI to become a multilateral initiative, namely: significant players (EU, Quad countries [US, India, Japan, Australia] should accept this stance* [Oehler-Şincai 2019c]).

The AIIB's reputation is increased by members such as Germany, France, United Kingdom, Switzerland, Luxembourg, Australia and Canada. At the same time, India's membership (Chart 4) underlines that it supports the *rational theory of international relations*, where conflict and cooperation coexist. AIIB have signed Memorandums of Understanding with other multilateral banks.

Chart 4: Leading regional members of the AIIB in 2019 (% of total subscriptions)



Source: AIIB (2019).

As the EU has similar objectives to China in the Indo-Pacific, namely related to growth and development, the BRI represents the confluence of their interests. The EU-China connectivity platform of 2015 opened new perspectives but these were cancelled by the new narratives related to the BRI. A stronger cooperation between the EU and China alongside the BRI might eliminate the initial fears related to transparency, good governance, and international standards on labor and environmental protection. The EU can see the BRI as a gateway to its deserved global status.

6. Concluding remarks

The need for supporting multilateralism is now more evident than ever in the context of *America first* strategy. Both China and the EU support freer trade and can play a significant role in endorsing other countries in diversifying their economies and developing their infrastructure. Moreover, if EU is in favor of the BRI as a *multilateral initiative led by multiple actors*, not only BRI becomes more favourable perspectives but also EU's role as a global actor will be consolidated.

The case study regarding China-ASEAN cooperation potential under the BRI emphasizes several lessons for other countries in the world, including those of Central and Eastern Europe. They have to increase their negotiation capacity and always follow the national interest. In this way, they can impose their own conditions related to environment, and local labour force and even convince the Chinese partners to give up the requirements of government guarantees.

REFERENCES

Aid Data (2019). *China's Global Development Footprint*, available at: https://www.aiddata.org/china-official-finance.

ASEAN/UNCTAD (2018). *ASEAN Investment Report 2018*, November, Jakarta.

Asian Development Bank (ADB) (2017). *Meeting Asia's Infrastructure Needs*, Philippines.

Asian Infrastructure Investment Bank (AIIB) (2019). *Members and Prospective Members of the Bank*, available at: https://www.aiib.org/en/about-aiib/governance/members-of-bank/index.html.

Center for Strategic and International Studies (CSIS) (2019). *Does China dominate global investment?*, China Power Project, available at: https://chinapower.csis.org/china-foreign-direct-investment/.

China Centre for International Economic Exchanges (CCIEE) and the United Nations Development Programme (UNDP) (2017). *The Belt and Road Initiative: A new means to transformative global governance towards sustainable development*, available at: https://www.undp.org/content/dam/china/docs/Publications/UNDP-CH-GGR%202017.pdf.

Das, K., Liu, D-Y., Madgavkar, A. Russell, K., Seong, J., Sneader, K., Tonby, O. and Woetzel, J. (2018). *Outperformers Maintaining ASEAN Countries' Exceptional Growth*, Discussion Paper, September, McKinsey&Company, McKinsey Global Institute.

DG Trade (2019). *Trade in goods statistics*, database available at: https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/statistics/.

Eurostat (2019). *Investment flows*, bop_its6_det, bop_fdi6_pos, available at: https://ec.europa.eu/eurostat/data/database.

Fowdy, T. (2019). *China - Malaysia Relations - Hedging Within the Belt and Road Initiative*, Belt and Road Advisory, March 10.

Horn, S., Reinhart, C., Trebesch, C. (2019). *China's Overseas Lending*, Kiel Working Paper No. 2132, June, Kiel Institute for the World Economy.

Hurley, J., Morris, S., Portelance, G. (2018). *Examining the Debt Implications of the Belt and Road Initiative from a Policy Perspective*, Center for Global Development, Washington D.C.

International Monetary Fund (IMF) (2019). *World Economic Outlook – Database*, April, available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/01/weodata/index.aspx.

Le, H. H. (2018). The Belt and Road Initiative in Vietnam: Challenges and Prospects, *ISEAS Perspective* 2018/18, available at: https://www.iseas.edu.sg/articles-commentaries/iseas-perspective.

López i Vidal, Ll. and Pelegrín, A. (2018). Hedging Against China: Japanese Strategy towards a Rising Power, Asian Security, 14:2, 193-211.

MOFCOM (2018). *FDI Statistics*, Beijing.

National Development and Reform Commission (NDRC) (2015). *Vision and Actions on Jointly Building Silk Road Economic Belt and 21st-Century Maritime Silk Road*, issued by NDRC, Ministry of Foreign Affairs, and Ministry of Commerce of the People's Republic of China, with State Council authorization, March 28.

OECD (2019). *ODA Database*, available at: https://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-standards/official-development-assistance.htm.

Oehler-Şincai, I. M. (2019a). "Narratives and Actions Regarding the Belt and Road Initiative in ASEAN Countries", *Global Economic Observer*, vol. 7, no. 2, forthcoming.

Oehler-Şincai, I. M. (2019b). *Redefining Strategic Partnerships in the Indo-Pacific Region: What is at Stake for the US, China, India and the EU?*, 2018 International Scientific Conference Proceedings – Bulgaria and Romania, member countries of the EU, part of the global economy, Economic Research Institute, Bulgarian Academy of Sciences, Sofia.

Oehler-Şincai, I. M. (2019c). "How do BRI narratives and actions impact cooperation relations and partnerships worldwide?", *Global Economic Observer*, vol. 7, no. 1, pp. 275-282.

Priyandita, G. (2019). *From Rivals to Partners: Constructing the Sino-Indonesian Strategic Partnership*, Global: Jurnal Politik Internasional, Vol. 21, No. 1, pp. 1-26, DOI: 10.7454/global.v21i1.361.

Soeriaatmadja, W. (2019). *Indonesia wants BRI projects to be in line with national development plan, no government debt*, The Straits Times, April 25.

US Bureau of Economic Analysis (BEA) (2019). *Direct investment by country and industry*, available at: https://www.bea.gov/data/intl-trade-investment/direct-investment-country-and-industry.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2019). *World Investment Report – Annex Tables*, data basis available at: https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx.

The White House (2017). *National Security Strategy of the United States of America*, December.

*** **Mass-media**: The Jakarta Post, Bangkok Post, Khmer Times, Myanmar Times, Frontier Myanmar, Belt and Road News, The Straits Times, XinhuaNet

Iulia Monica Oehler-Sincai, Daniel Bulin[1]

EU TRADE AND INVESTMENT RELATIONS WITH INDO-PACIFIC COUNTRIES. CONTRIBUTION TO REGIONAL PROJECTS AND NATIONAL REFORM PROGRAMS

1. Introduction

The present investigation covers trade relations (flows of goods and services) and investment (foreign direct investment, FDI) between the European Union as a whole, EU member states, a group of 10 countries (in alphabetical order: Australia, Canada, China, India, Japan, Mexico, New Zealand, Russia, South Korea and the United States of America) and the Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). These partners will be denominated as P-11.

Of the economies included in this research, Canada, China, South Korea, India, Japan, Mexico, Russia and the USA are strategic partners of the Union, and in relation to ASEAN, a strategic partnership is under way, based on the new EU Strategy of June 2015, on "EU and ASEAN: a partnership with a strategic purpose". While partnerships with the US, Japan and Canada are traditional, based on shared political values, those with the other actors highlight the EU adaptation to multi-polarity, with a view to find common solutions to global problems (Oehler-Şincai 2015).

2. P-11 relevance for the EU external relations

It is indisputable that the economic relationship between the EU and the US is the largest and, at the same time, the deepest in the world. The US and EU economies together account for about half of the world's gross product, about one third of trade flows, over half of FDI stocks received and almost 60% of global FDI stocks generated worldwide (DG Trade 2019; UNCTAD 2019).

However, the *America first strategy*, coupled with the US withdrawal from the Paris Agreement on Climate Change, the Iranian nuclear dossier and the Intermediate-Range Nuclear Forces Treaty with Russia, among others, have generated an attitude of mistrust by the EU regarding the future of the bilateral relationship. Negotiations for the conclusion of a Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP), launched in

[1] *Senior Researcher, PhD Iulia Monica Oehler-Sincai and Researcher, PhD Daniel Bulin, Institute for World Economy of the Romanian Academy: oehler.sincai@gmail.com; daniel.bulin@yahoo.com*

2013, were abandoned at the end of 2016, and the EU Council decided in April 2019 that the initial TTIP negotiating directives are outdated (Council of the EU 2019).

These realities strongly contrast with the European Commission leaders' positions on the bilateral relationship (European Commission 2018; European Commission 2019a), indicating the political will for a solid partnership. Such positions are understandable from the perspective of remarkable trade and investment ties, as underscored in the following section.

Currently, the EU has the largest network of trade agreements (European Commission 2019b), with 42 such agreements in relation to a total of 73 countries if we include the most recent Agreement, the one with Singapore. They fall into four main categories:

(1) "First generation" agreements, negotiated before 2006, focused on the elimination of tariff barriers (in this category is included also the EU-Mexico Global Agreement, applied for trade in goods from 1st of July 2000, and services from 1st of March 2001 – negotiations for the modernization of the agreement were concluded in 2018);

(2) "Second generation" agreements, which include new areas such as intellectual property rights, services and sustainable development (this category includes the Free Trade Agreement with South Korea, provisionally applied from 1st of July 2011 until its ratification in December 2015, the comprehensive EU-Canada CETA Economic and Trade Agreement, applied from September 21, 2017, the Economic Partnership Agreement with Japan, entered into force on February 1, 2019, and a separate commitment on the Paris Agreement on Climate Change and the Free Trade Agreement with Singapore, approved by the EU states on November 8, 2019);

(3) Agreements establishing deep and comprehensive free trade zones with neighboring countries;

and

(4) Economic partnership agreements focused on the development needs of the countries of Africa-Caribbean-Pacific (European Commission 2019c).

It should be noted that the EU has launched negotiations for free trade agreements with Australia and New Zealand, based on directives adopted in May 2018. The Free Trade Agreement and Investment Protection Agreement with Vietnam were signed at the end of June 2019 and follow the ratification path.

As far as China is concerned, it is simultaneously described by the EU institutions as a "strategic partner" and a "systemic rival" (European Commission 2019d), and the requests made by the EU to China, regarding reciprocity and fair competition conditions, are becoming more and more obvious. In terms of trade in goods, China is the EU's second largest trading partner after the US, while the EU is China's main trading partner. Negotiations for an investment protection agreement continue. The 23rd round of talks took place in Beijing on September 23-24, 2019, after a week of technical discussions.

Russia continues to be an important partner for the EU, despite the EU's position after Russia took control over Crimea and economic sanctions. At the same time, the EU and Russia (but also China) consider multilateralism as the basis of the global order, which represents an undeniable link in their relations. Russia's 2013 *Foreign Policy Concept* and 2016 *EU Global Strategy* have a number of common goals. It should also be emphasized that the bilateral relations are based on the Partnership

and Cooperation Agreement of 1997, and also on the WTO rules, to which Russia acceded to in 2012.

With regard to EU relations with India, economic issues are predominant such as trade, investment, energy security, technology transfer, sustainable urbanization but also the principles of global governance (including the need to support a multipolar order), in contrast to other bilateral relations (for example, India's cooperation with the US is focused on security and defense issues, and relationship with Russia is concentrated on energy, security and defense issues).

The EU and ASEAN failed to re-launch the negotiations for trade liberalization, which were suspended in March 2009. Among the determinants of this failure were: the different objectives of the participants in the negotiations and also the EU's ambition to extend the negotiation scope too far. The EU signed with Vietnam the Trade and Investment Agreements on June 30, 2019, in relation to Indonesia, the ninth round of negotiations for a Free Trade Agreement was scheduled to take place at the beginning of December 2019, while negotiations with Malaysia, Thailand and the Philippines have been suspended.

For Brunei, bilateral cooperation with the EU is of particular importance in terms of the objectives of diversifying the economy and developing the infrastructure. Cambodia, Laos and Myanmar, countries included by international organizations in the category of *least-developed*, benefit from the EU's generalized scheme of customs preferences, *Everything but arms* and the EU provides these countries with development assistance and support for the implementation of their national reform strategies, so that the goals of the *2030 Agenda for Sustainable Development* can be achieved.

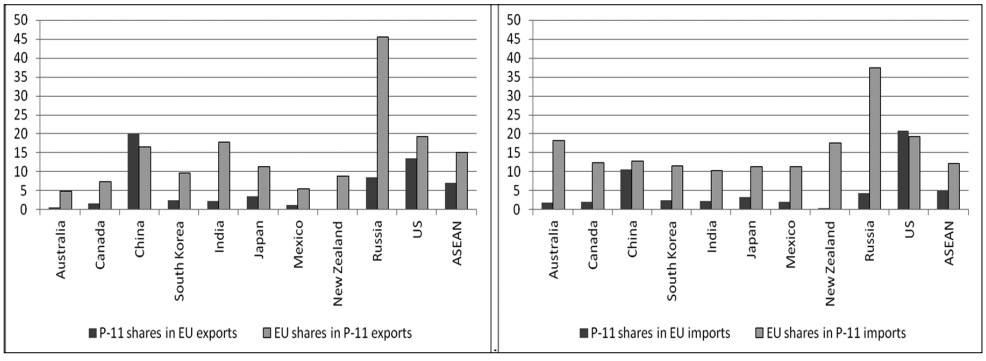
3. Importance of trade and investment ties between the EU and Indo-Pacific

As regards trade in goods, the degree of dependecy of the P-11 on the EU internal market is much larger than vice versa. There are only two exceptions: China is more important for the EU in terms of exports, while the US is more relevant for the EU as regards imports (Chart 1). Russia and India are much more dependent on the EU exports that the Union on these countries' exports but high differences can be also remarked in the cases of New Zealand, ASEAN, Japan and South Korea. As regards imports, the typical partners, reflecting relevant discrepancies, are: Russia, New Zealand, Australia and Canada (especially due to their import of primary products), followed by Mexico, South Korea, India and Japan.

The US stands out first in the hierarchy of extra-EU trade partners in terms of export, whose share in non-EU exports (21%) is twice China's share (10.7%), while the latter's share is double Russia's and also ASEAN's shares. Among the EU's import partners, China ranks first, followed by the US and Russia (Chart 2).

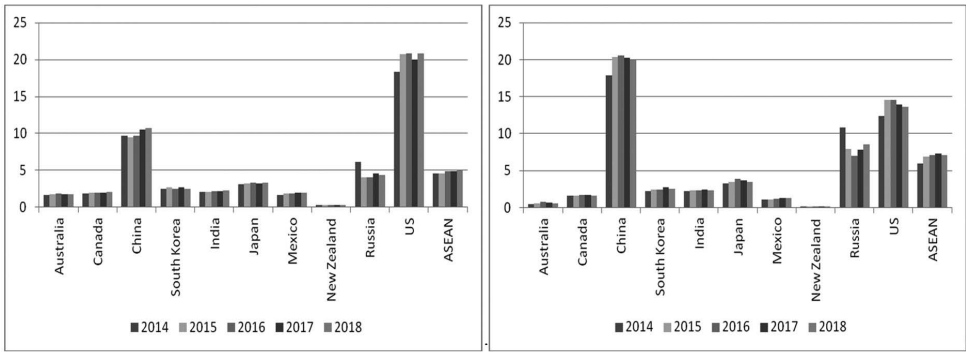
Taking into account the EU trade balances with all its partners, one can remark the highest deficits in relation with China and Russia and the largest surplus with the United States (Chart 3).

Chart 1: The degree of dependecy of the EU on P-11 and vice versa, exports and imports (%)



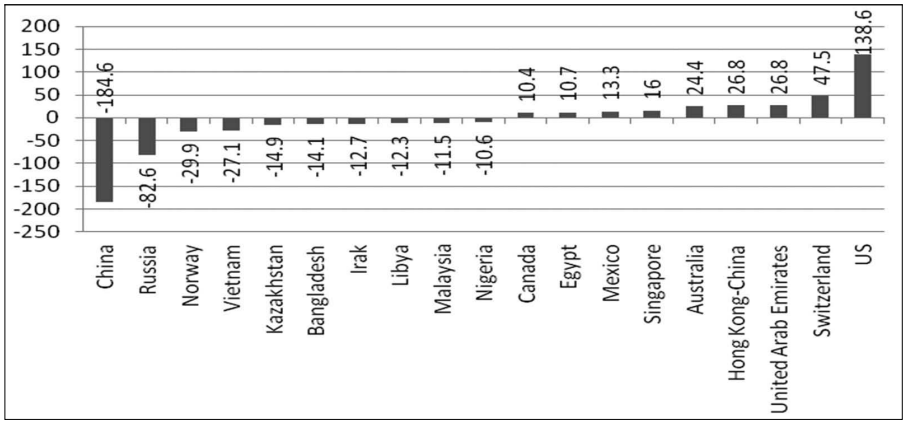
Source: Own representation based on Eurostat (2019)

Chart 2: P-11 shares in the extra-EU exports and imports of goods between 2014 and 2018 (%)



Source: Own representation based on Eurostat (2019)

Chart 3: EU largest balances of trade in goods in 2018 (billion EUR)



Source: Own representation based on Eurostat (2019).

The following tables reveal the most active EU traders in relationship with selected P-11 countries in 2018.

Table 1: *Most active EU member states exporters/importers to/from P-11 countries in 2018 (trade in goods)*

Export					
#	**1. US**	**2. China**	**3. Russia**	**4. Japan**	**5. South Korea**
1	Germany	Germany	Germany	Germany	Germany
2	United Kingdom	United Kingdom	Italia	United Kingdom	United Kingdom
3	Italy	France	Poland	France	Netherlands
Import					
#	**1. China**	**2. US**	**3. Russia**	**4. Japan**	**5. South Korea**
1	Netherlands	United Kingdom	Germany	Germany	Germany
2	Germany	Germany	Netherlands	United Kingdom	Netherlands
3	United Kingdom	Netherlands	Poland	Netherlands	United Kingdom

Note: The presence of the Netherlands in these rankings is justified by the "Rotterdam" effect, which highlights that goods arriving in the largest European port are declared as imports from the Netherlands, although they do not remain on its territory.

Source: Own representation based on Eurostat (2019).

In relationship to the US, Australia, Canada, Mexico, New Zealand, the majority of the EU member states record trade surpluses, in contrast to the deficits marked with China, India, Japan, Russia and South Korea. In the cases of the Netherlands and Belgium, the high value of some deficits is explained by statistical factors such as the "Rotterdam" or "Antwerp" effects.

Germany is the most active exporter among the EU member states, while the importers' ranking is dominated by United Kingdom, Netherlands and Germany.

Among the partners in the Indo-Pacific area, included in this analysis, the US is by far the most important EU partner in the area of trade in services (26% at export, 31% at import). In contrast to the balance of goods, the balance of services in the case of EU member states is generally positive. The most active EU traders are included in the table below.

Table 2: *Most relevant EU member states at export/import to/from P-11 countries in 2017 (trade in services)*

Export					
#	**1. US**	**2. China**	**3. Japan**	**4. Russia**	**5. Australia**
1	United Kingdom	France	United Kingdom	United Kingdom	United Kingdom
2	Germany	United Kingdom	Germany	France	Ireland
3	France	Ireland	Ireland	Ireland	Netherlands

Import					
#	1. US	2. China	3. India	4. Japan	5. Canada
1	Ireland	Germany	United Kingdom	United Kingdom	France
2	Germany	France	Germany	France	United Kingdom
3	United Kingdom	Netherlands	France	Ireland	Netherlands

Source: Own representation based on Eurostat (2019).

Regarding the shares of P-11 in total EU FDI stocks, the following chart illustrates the strong dependence of the EU on the US economy, the fact that most of the P-11 partners record individual shares between 2 and 4%, and India, despite the spectacular evolution, totals only 1% of the total EU FDI. South Korea and New Zealand have the lowest shares, of 0.7% and 0.1% respectively.

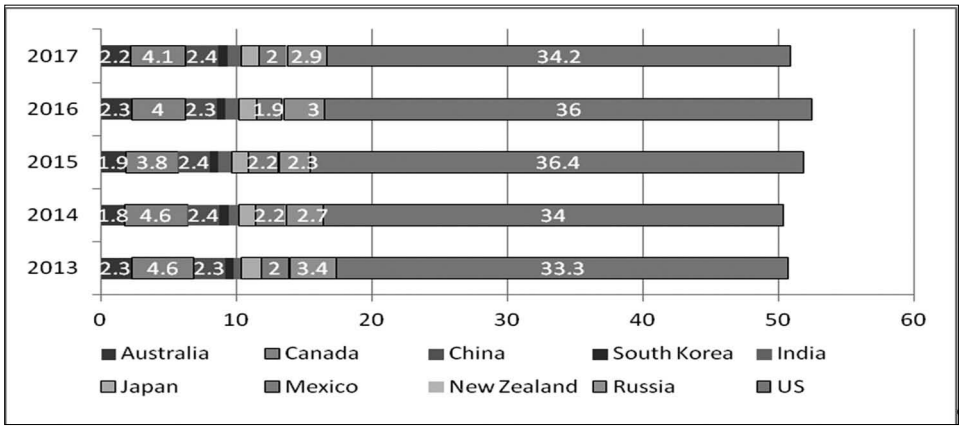
The hierarchy of countries in the Indo-Pacific area included in this analysis, which concentrated in 2017 most of the non-EU FDI stock, is as follows: US (EUR 2.183 billion), followed by Canada (EUR 304.8 billion), Singapore (EUR 227.1 billion), Russia (EUR 216 billion), China (EUR 176 billion), Australia (EUR 162.4 billion), Mexico (EUR 154.5 billion) and Japan (almost EUR 100 billion); (DG Trade 2019).

In terms of the received FDI stock, the US ranks also first (EUR 2.184 billion) and three additional countries generated in the EU FDI stocks exceeding EUR 100 billion: Canada, Japan and Singapore.

Only in relation to Japan, the balance between the EU generated and received stocks is negative (Chart 5), one of the explanations being given by Japan's protectionist stance. In relation to six countries, the balance exceeds the level of EUR 100 billion: US (EUR 385 billion), Australia (about EUR 137 billion), Russia (EUR 133 billion), China (EUR 116 billion), Singapore (EUR 110 billion) and Mexico (EUR 106 billion).

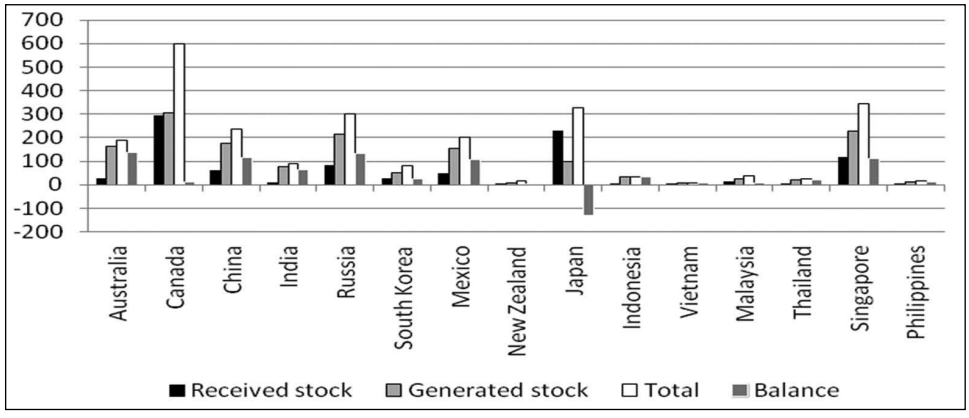
The following chart further emphasizes the importance of the EU-US relationship. FDI stocks in both directions, combined, represent eight times the value of those in relation to the second major EU partner in the Indo-Pacific area, namely Canada.

Chart 4: P-11 shares in FDI generated by the EU in 2013-2017 (%)



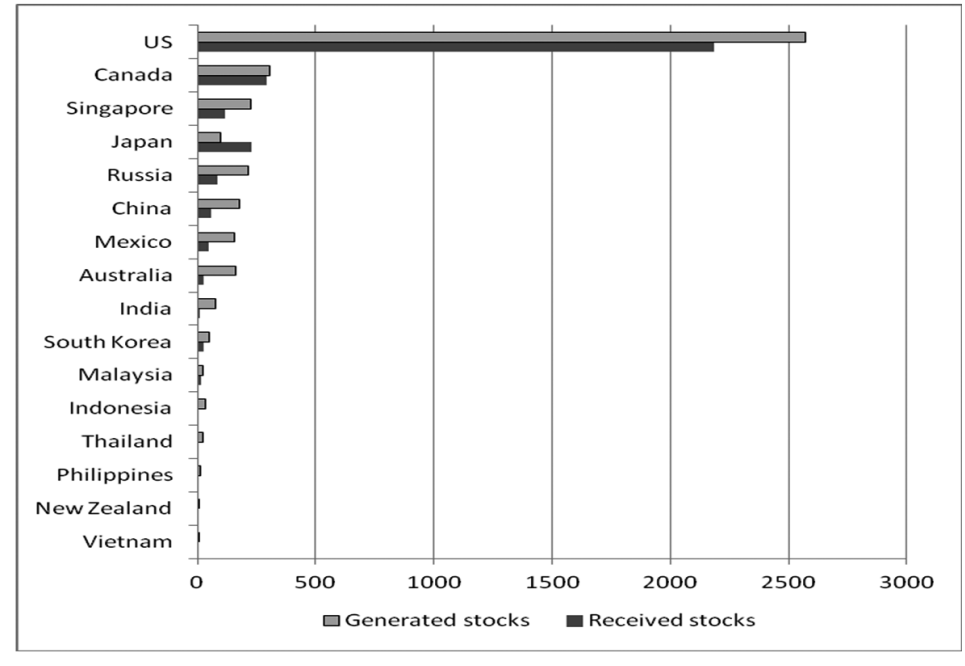
Source: Own representation based on Eurostat (2019)

Chart 5: FDI stocks generated/received by the EU in relationship with Indo-Pacific countries in 2017 (billion EUR)



Source: Own representation based on DG Trade (2019)

Chart 6: Ranking of Indo-Pacific countries taking into account the total value of EU FDI stocks in relation with them (billion EUR)



Source: Own representation based on DG Trade (2019)

4. EU-ASEAN relations

Even if the EU has failed to realize fully the potential of cooperation with most ASEAN member countries (at least from the perspective of abandoned trade negotiations), however, there are many motivations for a stronger inter-regional relationship.

The EU subscribes to ASEAN objectives, related to political stability, economic development, security and prosperity at national, regional and international level. The EU intends to become a global player, including by increasing its presence in the Indo-Pacific. The "ASEAN perspective on the Indo-Pacific", presented at the 34th ASEAN summit in Bangkok (June 20-23, 2019), is based on principles such as: strengthening ASEAN centrality in the region, opening up, transparency, inclusion, a rules-based framework, good governance, respect for sovereignty, absence of intervention in internal affairs, equality, respect, trust and mutual benefit. ASEAN, a key player in the Indo-Pacific area, represents a market with over 630 million consumers, of which over half are under 30 years old, with a solid middle class and a major role in maintaining regional security. Many ASEAN countries have expressed their interest in a stronger EU engagement in the region and the launch of a strategic partnership.

According to data from the International Monetary Fund (IMF 2019), with the exception of Brunei (confronted with a series of recession episodes in the last ten years), the growth rates of ASEAN economies are robust, noting not only the Philippines, Vietnam, Malaysia and Indonesia (5-7%) but also the least advanced countries Cambodia, Laos and Myanmar, with growth rates of 6-8% in recent years.

ASEAN is the third major trading partner of the EU, after the US and China, while the EU is the second important trade partner of ASEAN after China.

EU exports of goods to ASEAN have increased steadily since 2015, by about 25%, approaching EUR 100 billion in 2018. Within the group, the main destinations of EU exports in 2018 were: Singapore (EUR 37 billion), Thailand (EUR 15.1 billion), Malaysia (EUR 14.2 billion), Vietnam (EUR 11.1 billion) and Indonesia (EUR 9.7 billion), and the main import sources were: Vietnam (EUR 38.2 billion), Malaysia (EUR 25.6 billion), Thailand (EUR 22.8 billion), Singapore (EUR 21 billion) and Indonesia (EUR 16.5 billion). The highest export growth rates in 2018 as compared to 2008 were recorded in relation to Cambodia, Myanmar and Brunei, starting from very low levels, and also with Vietnam (12.6%). At import, the same countries have marked high-growth rates. The EU trade balance is positive only in relation to Singapore (EUR 16 billion) and Brunei (EUR 0.5 billion), with significant deficits with Vietnam (EUR 27.1 billion) and Malaysia (EUR 11.5 billion).

In EU-ASEAN relations, Singapore is also the main destination and source of FDI. More than 10,000 EU companies have branches or offices in Singapore, a country that is a key business and financial regional hub.

Moreover, the EU has the capacity to contribute not only to the implementation of the ASEAN objectives (including the Master Plan for regional connectivity) but also to the national economic development plans of the ASEAN countries.

5. Conclusions

The economic relationship between the EU and the US remains the largest and at the same time the deepest in the world despite the *America first strategy* and the

abandonment of negotiations for the TTIP. China is described by the EU institutions as a "strategic partner" and a "systemic rival" at the same time. Russia continues to be an important partner for the EU, despite the EU's position after Russia took control over Crimea. A bi-regional strategic partnership EU-ASEAN is justified by a multitude of arguments, such as: the favorable economic situation of most of these countries and the advantages of increasing access to their markets, as well as the mutual benefits associated to the implementation of ASEAN's objectives and national plans of economic development. Multilateralism represents the basis of the global order and an undeniable link in EU relations with P-11.

In a complex system of international relations, the EU actions generally reflect the rational theory of international relations: co-operation and conflict coexist and only multilateralism is the appropriate framework for fair partnerships.

REFERENCES

Council of the European Union (2019). *Council Decision on the authorising the opening of negotiations with the United States of America for an agreement on the elimination of tariffs for industrial goods*, 6052/19, Brussels, April 9.

DG Trade (2019). *Trade statistics*, European Commission, bază de date disponibilă la: https://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/statistics/.

European Commission (2018). *Joint US-EU Statement following President Junckers's visit to the White House*, Washington D.C., July 25.

European Commission (2019a). *The von der Leyen Commission: for a Union that strives for more*, Press release, Brussels, September 10.

European Commission (2019b). *Final Report of the Commission to the European Parliament, Council, European Economic and Social Committee and the European Committee of the Regions on Implementation of Free Trade Agreements January 1-December 31 2018*, COM(2019) 455 final, October 14, Brussels.

European Commission (2019c). *EU trade agreements: delivering new opportunities in times of global economic uncertainties*, October 14.

European Commission (2019d). *EU-China – A Strategic Outlook*, EC and HR/VP Contribution to the European Council, Strasbourg, March 12, JOIN(2019) 5 final, available at: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/communication-eu-china-a-strategic-outlook.pdf.

European External Action Service (EEAS) (2019). *European Joint Programming document for Lao People's Democratic Republic 2016-2020*, available at: https://eeas.europa.eu/delegations/lao-pdr/57466/european-joint-programming-document-lao-peoples-democratic-republic-2016-2020_en.

Eurostat (2019). *Trade and investment flows*, DS-018995 and bop_its6_det, bop_fdi6_pos, available at: https://ec.europa.eu/eurostat/data/database.

International Monetary Fund (IMF) (2019). *World Economic Outlook Database*, October, available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2019/02/weodata/index.aspx.

Oehler-Şincai, I.M. (2015). *Poziţionarea UE în realitatea economică şi geopolitică – Antologie de reflecţii şi studii de caz privind Noua Ordine Economică Mondială*, Editura Universităţii din Bucureşti.

Oehler-Şincai, I.M. (coordonator) (2018). *Creşterea rolului economic al Indiei în plan regional şi global. Implicaţii pentru lanţurile globale de valoare adăugată*, Institutul de Economie Mondială, Academia Română, Bucureşti, Noiembrie.

United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (2019). *World Investment Report – Annex Tables*, data basis available at: https://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx.

Едуард Маринов / Eduard Marinov [1] [2]

НАЙ-ГОЛЯМАТА ЗОНА ЗА СВОБОДНА ТЪРГОВИЯ В СВЕТА

1. Въведение

На 7 юли в Ниамей, Нигер, държавните и правителствените ръководители на всички африкански държави се срещнаха, за да подпишат документите за разширяване на континенталната зона за свободна търговия. Ако зоната заработи според очакванията, тя ще свърже 1,3 млрд. души, ще формира икономически блок с БВП от 3,4 трилиона USD и ще стимулира вътрешноконтиненталната търговия. Присъединяването на всички държави към това споразумение показва, че „Африка се движи в различна посока от другите региони в света – лидерите на континента предприемат стъпки към интеграция, докато доста от глобалните играчи се отклоняват от многостранните търговски преговори“ (Shao 2019).

Споразумението за създаване на Африканска зона за континентална свободна търговия (AfCFTA) влиза в сила на 30 май 2019 г. Решението за нейното изграждане е прието на XVIII редовна сесия на Асамблеята на държавните и правителствените ръководители на Африканския съюз, проведена в Адис Абеба, Етиопия, през януари 2012 г. По отношение на броя на участващите страни AfCFTA е най-голямата зона за свободна търговия в света от създаването на Световната търговска организация досега. Прогнозите на Икономическата комисия за Африка (UNECA) сочат, че AfCFTA има потенциал не само да увеличи вътрешноконтиненталната търговия с 52,3% чрез премахване на вносните мита, но дори да удвои тази търговия, ако бъдат намалени и нетарифните бариери (UNECA 2019: 3). Към 7 юли 2019 г. единствено Еритрея все още не е подписала консолидирания текст на Споразумението.

Влизането в сила на Споразумението е знаменателен момент в процеса на интеграция в Африка, който започва веднага след като страните на континента придобиват своята независимост. Основните цели на AfCFTA са да изгради единен континентален пазар на стоки и услуги със свободно движение на работници и инвестиции и по този начин да се проправи път за ускоряване на създаването на митнически съюз. Зоната ще стимулира също и вътрешноконтиненталната търговия чрез по-добра хармонизация и координация на либерализацията и инструментите за улесняване на търговията в рамките на регионал-

[1] *Гл. ас. д-р Едуард Маринов, Институт за икономически изследвания при БАН; департамент „Икономика“, Нов български университет / Chief. Assist. Dr. Eduard Marinov, Economic Research Institute at BAS; dep. „Economics“, NBU – Sofia: eddie.marinov@gmail.com*

ните интеграционни общности (РИО) и в Африка като цяло. Очаква се AfCFTA да повиши и конкурентоспособността на фирмите и на отраслите, разкривайки възможности за производство в по-големи мащаби, за по-широк достъп до континенталния пазар и по-добро преразпределяне на ресурсите.

Целта на доклада е да се анализира AfCFTA от историческа и икономическа гледна точка. В първата част е проследен процесът на икономическа интеграция в Африка, втората представя накратко икономиката на континента, а в последните две са изследвани основните характеристики и са оценени потенциалните ползи от прилагането на Споразумението за Африканската зона за континентална свободна търговия.

2. Икономическа интеграция в Африка

Регионалната интеграция в Африка е заявена приоритетна цел както на африканските правителства, така и на световните донорски организации още от ранните години на получаването на независимост. Тя трябва да адресира динамиката на глобализиращата се икономика като средство за осигуряване на конкурентоспособност чрез по-добрите възможности, които предоставя в областта на международната търговия. В случая на Африка това е с още по-голямо значение заради колониалното наследство, недоброто управление и множеството конфликти (UNECA 2010: 23). Във връзка с това регионализмът се разглежда като фактор, подпомагащ решаването на политическите и икономическите проблеми на континента.

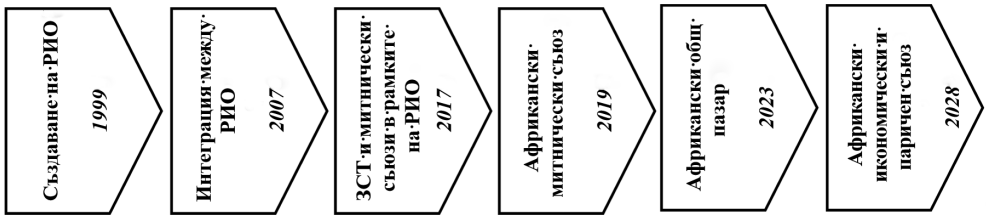
От края на 50-те години на миналия век регионалната икономическа интеграция, макар и в нейните по-недоразвити форми, започва да си пробива път и в Третия свят. Целта е да се постигне политическо обединение, институционализирано в учредяването на Съюз на африканските държави и правителство на този съюз. Освен политическите цели през този период се формира и идеята за икономическата независимост – „страните да са в състояние да развиват икономиката си въз основа на вътрешните си закономерности и потребности и да участват в международните икономически отношения при спазване на принципите на равноправие и взаимна изгода“ (Малхасян 1979: 56).

На 25 май 1963 г. 32 държави сформират Организацията за африканско единство (ОАЕ) с крайна цел създаването на континентален съюз. Организацията приобщава и държавите, които искат незабавно обединение, и тези, които вярват в постепенното му постигане. През периода между първите години след нейното създаване до подписването на Договора от Абуджа обаче ОАЕ все повече губи своето влияние и значение. Основната ѝ роля се ограничава до това да бъде медиатор при решаване на спорове и вътрешни и международни конфликти. Икономическите въпроси остават на заден план, поради което и Матюс описва организацията по-скоро като политическа, отколкото като икономическа (Mathews 2008: 32). Въпреки това по време на срещите на държавните и правителствените ръководители се заражда и развива идеята за икономически съюз, което в крайна сметка води до подписването на Договора за създаване на Африканската икономическа общност (ДАИО). Заради неефективността на ОАЕ през 1999 г. в Сирт се провежда извънредна среща, на която се приема де-

кларация за създаването на Африкански съюз (АС), който да замени ОАЕ. Сред целите на декларацията е и ускоряването на процеса на изпълнение на ДАИО. На 9 юли 2002 г. в Дърбан Организацията за африканско единство официално е преобразувана в Африкански съюз.

Договорът от Абуджа, с който се учредява АИО, е подписан на 3 юни 1991 г. и влиза в сила през 1994 г. АИО е създадена като част от АС, като основният мотив е необходимостта да се намали икономическата зависимост на африканските държави от трети страни и да се стимулират икономическото развитие и икономическият растеж. Договорът задава план за изграждането на Африкански икономически и паричен съюз (с обща валута) до 2028 г., предвиждащ шест етапа, които трябва да бъдат изпълнени за постепенното създаване на АИО в рамките на 34 години (фиг. 1). Възприет е интеграционният подход, който зависи до голяма степен от успеха на интеграцията в рамките на регионалните интеграционни общности (РИО) (Mlenga 2012: 2). В договора изрично е заявено, че АИО ще бъде създадена основно на базата на координиране и постепенна интеграция на дейностите на РИО. Затова и те са определени като изграждащите блокове на АИО. Идеята на етапния подход е, че най-напред интеграцията трябва да бъде осигурена на регионално ниво чрез формирането и укрепването на регионални интеграционни общности, които в определен момент ще се слеят в АИО.

Фиг. 1. Етапи на създаване на Африканската икономическа общност



Източник: Съставено от автора.

Засиленото регионално търговско сътрудничество чрез премахване на вътрешнорегионалните търговски ограничения (т.е. тарифни и нетарифни бариери) е важна стратегия за справяне с предизвикателствата, породени от малките вътрешни пазари, ограничените икономии от мащаба и маргинализацията на африканските икономики в световната търговия. В резултат от тези фактори в Африка са създадени множество търговски блокове, целящи намаляване и премахване на търговските бариери, като почти всяка страна е част от повече от едно преференциално търговско споразумение (Kalenga 2013: 1). Това води до проблема с припокриването на членството в множество и често противоречащи си търговски режими, което може да се разглежда като ограничение за ефективното изпълнение на съответните търговски ангажименти за всяка интеграционна схема. Многобройните търговски споразумения в Южна и Източна Африка, вариращи от двустранни споразумения между отделни държави до зони за преференциална и свободна търговия (ЗСТ) и митнически съюзи (МС), представляват огромно предизвикателство за бизнеса, митническите администрации и други частни и правителствени органи, участващи в управлението или имащи за задача улесняване на търговията.

В общи линии обаче може да се каже, че се отчита значителен напредък в осъществяването на етапите на създаването на АИО. Повечето РИО изпълняват задълженията си по ДАИО по график, при някои има известно закъснение, а други дори изпреварват сроковете. Въпреки че РИО полагат доста усилия за реализирането на първите три етапа, заложени в ДАИО, чрез приемане на поетапна отмяна на митата във вътрешнорегионалната търговия, се наблюдават много разлики помежду им – някои РИО все още не могат да създадат ЗСТ, докато в други вече действа дори митнически съюз. Темпът на напредък не е еднакъв и при наличието на припокриване на членството на много държави в две и повече РИО е задължително да се вземат стратегически решения. Във връзка с това създаването на Африканската континентална зона за свободна търговия може да се разглежда като първа стъпка към континентален митнически съюз, общ пазар и като крайна цел – напълно функционираща АИО.

3. Икономиката на Африка

Макар че Африка е вторият по територия и по население континент в света, държавите там са с най-слабо развитата икономика. Основната причина за това е характерът на националните стопанства на повечето от тях, които са ресурсно базирани, ориентирани главно към развитие на първичния сектор. Държавите в Африка имат нарастваща роля в световната политика и икономика най-вече от гледна точка на големия икономически потенциал и на природните богатства, с които разполагат, както и поради преориентацията им към демократични ценности и пазарна икономика.

Общо Африка е най-бедният континент в света – тук все още се усеща негативното влияние на редица фактори, наследени от колониализма, робството, местната корупция, социалистическите икономически политики и междуетническите конфликти. В Африка са съсредоточени повечето от най-слабо развитите държави в света (34), а много от страните са изправени и пред трудности, свързани с преодоляването на бедността, глада, болестите и засушаването.

Въпреки всичко през последните години (от 2011 г. насам) това е един от най-бързо развиващите се региони в глобален аспект. Според оценки на МВФ шест от най-бързо развиващите се икономики в света за периода 2001–2010 г. са разположени на юг от Сахара (Ангола – 11,1% средногодишен ръст, Нигерия – 8,9%, Етиопия – 8,4%, Чад – 7,9%, Мозамбик – 7,9%, Руанда – 7,6%), а през 2011–2015 г. държавите със средногодишен темп на растеж от 7–8% са вече седем (Етиопия, Мозамбик, Танзания, Конго, Гана, Замбия, Нигерия) (IMF 2018).

Основният потенциал за развитие на региона е населението. През 2015 г. то е над 1 млрд. души с темп на нарастване от 2,3%, като според сегашните предвиждания през 2050 г. числеността му ще бъде между 1,5 и 2 млрд. души (UN, 2015). Гъстотата на населението е 42-ма души на кв. км (за сравнение в Западна Европа тя е 170, а в Азия – 140 души на кв. км). Средната възраст в повечето държави в Африка е под 20 години (за сравнение тя е над 30 в Азия и Латинска Америка, 36 в САЩ и над 40 години в Европа и Япония).

Търговските потоци[2] на Африка растат непрекъснато от началото на века, като темпът на растеж е почти два пъти по-висок от този в глобалната икономика, а износът се увеличава по-бързо от вноса. Трябва да се отбележи обаче, че повечето от стоките, търгувани от африканските държави, имат ниска добавена стойност и включват основно суровини (най-вече горива и земеделска продукция). Основните експортни стоки на континента са горивата и минералите – те заемат над половината от износа, от които около 75% са горива. В световен мащаб регионът е основен износител на злато, уран, хром, ванадий, антимон, колтан, боксит, желязна руда, мед и манган.

Африка е силно зависима от вноса на обработени изделия – той е близо 2/3 от общия внос, като почти половината от него (48%) заема вносът на машини и оборудване. Наблюдава се положителна тенденция – вносът на промишлени стоки, машини и оборудване нараства по-бавно от общия (съответно 13 и 12% среден годишен ръст). Обработените стоки и най-вече машините и оборудването продължават да заемат висок дял от вноса. Въпреки че това като цяло може да се оцени като положителна тенденция, тъй като става въпрос за инвестиционни активи, то отразява две основни слабости на структурата на икономиките на континента: първата е продължаващата силна зависимост от внос на средства за производството, която показва, че в африканските държави все още не се е, а трябва да се осъществи технологична трансформация; втората е неуспехът на производствения сектор да заеме полагащото му се от гледна точка на глобалните стойностни вериги място при вноса на потребителски стоки, който пропорционално запазва нивата си от началото на 70-те години на миналия век.

Главните търговски потоци на държавите в Африка са силно зависими от историческите им връзки с останалия свят и особено с Европа. Над 80% от износа на африканските страни е насочен към пазари извън континента; подобен е и делът на вноса, идващ от външни източници. Основните търговски потоци на африканските държави, съставляващи близо 80% от общия обем на търговията, са насочени към ЕС (33% за 2018 г.), Китай (16%), вътрешноконтинентална търговия (15%), САЩ (5%), Индия (5%), Япония (3%) и Русия (1%).

Въпреки че Европейският съюз запазва лидерското си място като търговски партньор, главните тенденции, които се наблюдават в целия регион на Африка, са пренасочването на търговските потоци от ЕС и САЩ към Китай и Индия. Нещо повече – по-внимателното вглеждане в данните за последните 15 години показва, че колебанията в търговията на Африка се дължат преди всичко на движения в същата посока на търговията именно с Китай и Индия. Африканските държави търгуват относително малко помежду си, но имат потенциал да засилят търговията от гледна точка на географската близост, културното наследство и размера на икономиките. След 2000 г. междурегионалната търговия нараства с по-бързи темпове в сравнение с общия обем на търговските потоци, но делът и обемът ѝ остават относително малки.

Не е случаен фактът, че през последните няколко години множество от лидерите на най-големите икономики в света осъществяват визити в региона

[2] Данните за търговските потоци са собствени изчисления на базата на статистика на ITC, 2019.

на Африка – дори и на места, които никой от предшествениците им не е посещавал. Наред с огромното ресурсно богатство и все по-отварящите се пазари Африка, макар че в момента произвежда малко под 3% от световния БВП, концентрира в себе си над една четвърт (26,2%) от населението в света под 15 години – бъдещите работници и потребители.

4. Африканска континентална зона за свободна търговия: обхват, основни елементи и приложение

Когато бъде завършена, AfCFTA ще бъде зона за свободна търговия на целия континент за онези държави, които са депозирали своите ратификационни инструменти. Заедно със свободното движение на хора и единния пазар на въздушен транспорт тя е водещ компонент на по-широката програма „Програма 2063“ – рамката на Африканския съюз за структурни реформи и развитие. От съществено значение за осъществяване на ползите от AfCFTA са инициативите на АС за стимулиране на вътрешноконтиненталната търговия, програмите за развитие на инфраструктурата и за ускорено индустриално развитие на Африка (Tralac 2018: 8). Въпреки че се нарича „зона за свободна търговия“, AfCFTA ще бъде по-близка до всеобхватно споразумение за партньорство, тъй като обхватът ѝ надхвърля търговията със стоки, включвайки услуги, инвестиции, конкуренция и интелектуална собственост.

Основните цели на AfCFTA са да създаде единен континентален пазар на стоки и услуги със свободно движение на работници и инвестиции и по този начин да се проправи път за ускоряване на изграждането на митнически съюз. Той ще стимулира и вътрешноконтиненталната търговия чрез по-добра хармонизация и координация на либерализацията и инструментите за улесняване на търговията както в рамките на регионалните интеграционни общности, така и в цяла Африка. Очаква се също AfCFTA да повиши конкурентоспособността на фирмите и на отраслите чрез използване на възможности за мащабно производство, за разширяване на достъпа до континенталния пазар и по-добро преразпределяне на ресурсите.

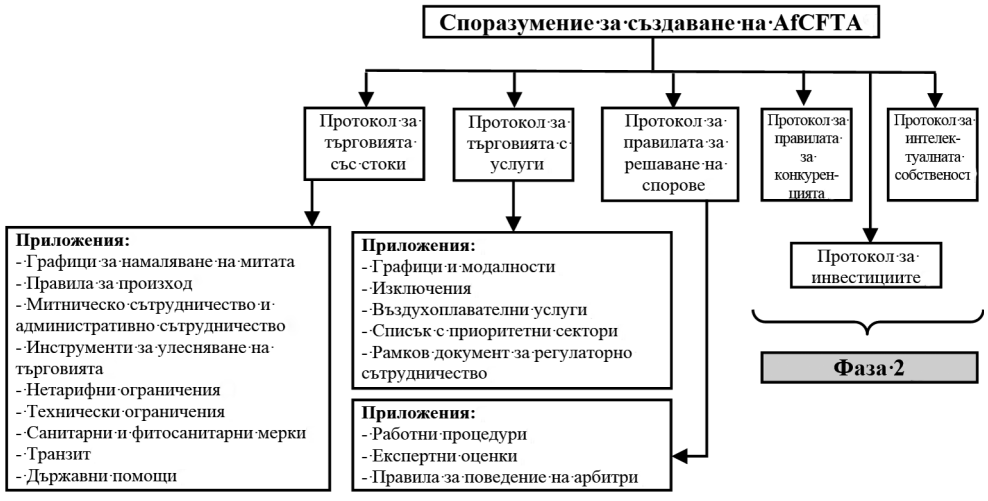
Основните цели на Споразумението, засягащи търговията със стоки, са постепенно премахване на митата; прогресивно отстраняване на нетарифните бариери; повишаване на ефективността на митниците, улесняване на търговията и транзита; сътрудничество във връзка с техническите, санитарните и фитосанитарните пречки пред търговията; развитие и популяризиране на регионалните и континенталните стойностни вериги; социално-икономическо развитие, диверсификация и индустриализация в цяла Африка.

По отношение на услугите главните цели включват: повишаване на конкурентоспособността на услугите; насърчаване на устойчивото развитие; стимулиране на инвестициите; ускоряване на усилията за индустриално развитие; поощряване на развитието на регионални стойностни вериги; прогресивно либерализиране на търговията с услуги.

Споразумението за AfCFTA е рамков инструмент (Tralac 2018: 2). Във фаза I се договарят търговията със стоки и търговията с услуги, като преговорите по редица въпроси продължават (например относно правила за произход, тарифни

отстъпки и т.н.). Фаза II обхваща правата върху интелектуалната собственост, инвестициите и конкуренцията (фиг. 2).

Фиг. 2. Фази на прилагане на Споразумението за AfCFTA



Източник: Tralac 2019: 5.

Споразумението за AfCFTA определя амбициозен график за по-нататъшни преговори, който обаче може да бъде изменен от държавите членки. Според Споразумението изпълнените приложения към Протокола за търговия със стоки, приложенията към Протокола за правилата и процедурите за уреждане на спорове и списъкът на приоритетните сектори за търговия с услуги трябва да бъдат представени до юли 2020 г. за приемане в рамките на сесия на Асамблеята на АС. Петте договорени приоритетни сектора на услуги са транспорт, комуникации, туризъм, финансови и бизнес услуги. Преговорите относно правилата за произход тепърва ще завършват. Решението на Асамблеята на АС предвижда също, че графикът за намаляване на митата и графиците на специфичните ангажименти за търговията с услуги трябва да бъдат представени през януари 2020 г. Предвидено бе втората фаза на преговорите да започне през август 2018 г. за договаряне на протоколите за инвестиции, конкуренция и интелектуална собственост. Преговорите обаче все още не са започнали, макар че решението на Асамблеята на АС изисква тези протоколи да бъдат представени за приемане на сесията през януари 2020 г.

Преговорите целят постепенно намаляване и премахване на митата и нетарифните бариери върху стоките. На този етап намерението е в рамките на 5 години (или 10 за най-слабо развитите държави) 90% от тарифните линии да са с нулеви мита. Модалностите предвиждат също членовете да преговарят за чувствителни продукти (при поискване), при които периодът за понижаване на митата до нула би могъл да се удължи – 10 години за всички и 13 години за най-слабо развитите страни. Чувствителните продукти и схемите за намаляване на митата върху тях могат да бъдат различни във всяка двустранна връзка. Търговията в рамките на РИО ще продължи според действащите в тях търговски

режими (митнически съюзи или зони за свободна търговия). Новата митническа либерализация в рамките на AfCFTA ще се прилага само спрямо държави членки, които нямат съществуващо споразумение помежду си. Например страните, които участват в Южноафриканския митнически съюз (SACU), нямат никакви преференциални търговски споразумения с членките на Икономическата общност на западноафриканските държави (ECOWAS), така че в този случай трябва да се определят тарифни отстъпки (Tralac 2018: 6). AfCFTA предвижда като своя цел създаването на континентален митнически съюз, но това е много далеч във времето.

Както каза номинираният за лидер на AfCFTA Мамаду Исофу, президент на Република Нигер, „бебето AfCFTA е здраво и расте. Трябва да гарантираме, че бебето ще продължава да расте. Решенията, които вземаме, са много критични в това отношение. И когато това бъде постигнато, нашият глас и възможността ни да оказваме влияние също ще се увеличат. По този начин ще бъдем в по-добра позиция да договорим взаимноизгодни партньорства с останалия свят. Сега трябва да се стремим да приключим преговорите и да преминем към фазата на изпълнение, за да поддържаме инерцията на растежа на бебето в Африка..., сега достигнахме критична точка в процеса на реализиране на визията за създаване на единен африкански пазар. Предстои да влезем в оперативната фаза на това пътуване. Това ще бъде предизвикателство. Въпреки това при постигнатото досега смятам, че сме готови да посрещнем всяко предизвикателство, независимо колко сложно е то. Както се казва в популярната поговорка, „Където има воля, има начин“. Нашата воля да продължим това пътуване е силна и непоклатима“ (AU 2019b: 7–8).

5. Вместо заключение: потенциалните ползи от AfCFTA

Потенциалът за развитие на региона на Африка несъмнено е огромен. Безспорно е и че през последните години се наблюдава съществено пренареждане на основните външни играчи, а и някои от държавите в региона започват да участват сериозно както в регионалните, така и в световните международни икономически отношения. Създаването на Африканската континентална зона за свободна търговия има потенциал да превърне Африка в сериозен играч в световното стопанство.

Както беше посочено, ако Споразумението бъде спазено, Африканската континентална зона за свободна търговия може да обедини 1,3 милиарда души, да създаде икономически блок с БВП от 3,4 трилиона USD и да засили търговията в рамките на самия континент. Наред с това то ще е от полза както за африканските, така и за международните инвеститори, тъй като ще улесни възможностите за разширяване на операциите в региона, като по този начин ще повиши нетния доход на континентално ниво, икономическия растеж и благосъстоянието.

От теоретична гледна точка някои от основните потенциални ползи от прилагането на предвидените в Споразумението за създаване на Африканската континентална зона за свободна търговия инструменти са:

- Производителите веднага получават достъп до: по-евтини суровини и преработени стоки от други африкански страни; по-голямо разнообразие

от суровини и преработени продукти; по-голям пазар за своите продукти. Това им позволява да произвеждат по-ефективно и конкурентно и при по-значителни икономии от мащаба.

- Потребителите незабавно печелят от достъпа до по-евтини продукти от други африкански страни и от по-голямото разнообразие от продукти. И двете подобряват тяхното благосъстояние.
- Интеграцията на континенталната търговия спомага да се преодолеят предизвикателствата, свързани с множеството припокриващи се търговски споразумения в Африка.
- Разширеният регионален пазар предоставя стимули за входящи преки чуждестранни и за трансгранични инвестиции. Повечето пазари в Африка са малки, но много инвестиции в индустриалния сектор изискват големи икономии от мащаба, за да бъдат печеливши. Разширеният африкански пазар създава мащаба, необходим за повече инвестиции.
- Интегрираният африкански пазар улеснява конкурентното взаимодействие между африканските фирми, като създава динамични ползи от конкуренцията. За разлика от тях, монополите и олигополите имат малък стимул да станат по-ефективни, да намалят разходите или да създадат иновации. Към момента монополните пазари са широко разпространени в цяла Африка, а създаването на възможности на африканските предприятия да се конкурират на пазарите на други държави може да отключи конкурентния натиск, необходим за дългосрочен растеж на производителността.
- По-добрият достъп до вносни суровини и преработени стоки намалява разходите за иновации. Фирмите могат да иновират, използвайки нови комбинации и разновидности на вложените в производството продукти.
- AfCFTA може да предизвика отклонения в търговията (trade diversion) към африканските държави за сметка на трети страни. Това може да увеличи относителната цена на износните стоки в континента, като стимулира допълнителни инвестиции, производство и заетост в експортноориентираните отрасли.
- Диверсификацията на търговията и преминаването към търговия с индустриални стоки ще поощрят дългосрочния икономически растеж на Африка. Във вътрешноконтиненталната търговия делът на индустриалните стоки и на стоките с по-висока добавена стойност е значително по-висок в сравнение с търговията на Африка с останалия свят. Насърчаването на вътрешноконтиненталната търговия може да генерира индустриална диверсификация и да катализира структурна трансформация на икономиките на континента.

Сред конкретните предвидени ползи (UNECA 2019: 2) могат да бъдат откроени:

- вътрешноконтиненталната търговия ще се увеличи с 52,3% (34,6 USD) в сравнение с базовия сценарий без AfCFTA;
- индустриалният износ на Африка ще нарасне с 53,3% (27,9 милиарда USD);
- реалните заплати ще се увеличават както за неквалифицираните работници в селскостопанския и неземеделския сектор, така и за квалифици-

раните работници, като се очаква малко преориентиране в заетостта от селскостопанския към неземеделския сектор.

За да бъдат осъществени всички тези ползи, наред с намаляването на мита е необходимо да се прилагат и допълнителни политики (например ограничаване на нетарифните мерки и трансакционните разходи). Така не само ползата от AfCFTA ще се увеличи максимално, но и ще се гарантира, че позитивите се разпределят равномерно и всички страни печелят. Освен това най-важните ползи от AfCFTA ще бъдат реализирани в дългосрочен план, тъй като Споразумението допринася за икономическото преструктуриране на африканските икономики към по-продуктивни индустриализирани и експортноориентирани отрасли и за подобряване на инвестиционния климат.

Както сегашният председател на съюза, египетският президент Абдел Фатах ал Сиси, изтъква по време на срещата на върха на Африканския съюз през юли 2019 г.: „Очите на света са насочени към Африка. Успехът на AfCFTA ще бъде истинският тест за постигане на икономически растеж, който ще превърне в реалност мечтата на хората за благополучие и качество на живот“ (AU 2019a).

ЛИТЕРАТУРА

Малхасян, Е. (1979). Неоколониализъм – икономически действия и политически цели. София, Партиздат.

African Union (AU) (2019a). Operational phase of the African Continental Free Trade Area is launched at Niger Summit of the African Union. Press release of the 2019 Niger Summit of the African Union.

African Union (AU) (2019b). Report on the African Continental Free Trade Area (AfCFTA), by H.e. Mahamadou Issoufou, President of the Republic of Niger and Leader on AfCFTA. Assembly/AU/4(XXXII). Addis Ababa, Ethiopia.

International Monetary Fund (IMF) (2018). World Economic Outlook: Challenges to Steady Growth. Washington, October 2018.

International Trade Centre (ITC) (2019). Trade Map, ITC calculations based on UN COMTRADE Statistics. Available at http://www.trademap.org/, last visited on 24.03.2019.

Kalenga, P. (2013). Making the tripartite FTA work: issues and prospects. Tralac Trade Law Centre.

Mathews, K. (2008). Renaissance of Pan-Africanism: The AU and the New Pan-Africanists. In J. Akokpari, A. Ndinga-Muvumba, & T. Murithi. The African Union and its Institutions. Auckland Park: Jacana Media Ltd., pp. 25–41.

Mlenga, K. (2012). Assessing the Progress of Africa's Economic Integration in Light of the Establishment of the African Economic Community. Available at: https://www.academia.edu/1840602/assessing_the_progress_of_africas_economic_integration_in_light_of_the_establishment_of_the_african_economic_community

Shao, G. (2019). What you should know about Africa's massive, 54-country trade bloc. CNBC – World Economy. Available at: https://www.cnbc.com/2019/07/11/africa-free-trade-what-is-the-afcfta.html

Trade Law Centre (Tralac) (2018). African Continental Free Trade Area (AfCFTA) FAQs. Questions & Answers, Issue No. 1/2018. West Cape, South Africa.

Trade Law Centre (Tralac) (2019). The African Continental Free Trade Area: A Tralac Guide, 4th Edition, February 2019. West Cape, South Africa.

United Nations Economic Commission for Africa (UNECA) (2010). Assessing Regional Integration in Africa IV. Enhancing Intra-African Trade. Addis Ababa.

United Nations Economic Commission for Africa (UNECA) (2019). The Case for the African Continental Free Trade Area: The AfCFTA, Africa's trade flows and industrialization. Addis Ababa, Ethiopia.

United Nations (UN) (2015). World Population Prospects – 2018 Revision. Available at https://esa.un.org/unpd/wpp/, last visited on 2.03.2019.

ПАЗАР НА ТРУДА И СОЦИАЛНИ ПОЛИТИКИ / LABOUR MARKET AND SOCIAL POLICIES

Искра Белева / Iskra Beleva[1]

РЕГИОНАЛНА БАЛАНСИРАНОСТ НА ПАЗАРА НА ТРУДА В БЪЛГАРИЯ – ОСНОВНИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНИ РЕШЕНИЯ

1. Пазарът на труда в България в регионален аспект – анализ на динамиката на основни индикатори

Обобщаващата оценка на пазара на труда, отразяваща взаимовъздействието на три основни показателя – икономическа активност, заетост и безработица (табл. 1), показва, че през периода 2010–2017 г. Югозападният район е с най-добра оценка, поради което останалите райони се ранжират спрямо него.

Анализът показва както позитивни, така и негативни тенденции в регионалното развитие на пазара на труда (райони/области), оценено чрез процентите разлики от водещата регионална единица.

Първата положителна тенденция е, че равнището на влияние на избраните индикатори върху пазара на труда нараства, като във всички райони, с изключение на Северозападния, има повишаване спрямо оценения като еталон район (ЮЗ).

Устойчивото развитие на Югоизточния и Североизточния район е друга позитивна черта, която трябва да се отбележи. В изследвания период тези два района заемат трайно второ и трето място, като Североизточният район от второ място през 2010 г. преминава на трето в следващите години, а Югоизточният район съответно от трето място преминава на второ и устойчиво заема това място и през 2017 г.

Таблица 1. *Обобщаващи оценки по райони за икономическа активност, заетост и безработица (%)*

2010 г.		2013 г.		2017 г.	
Югозападен район	100,0	Югозападен район	100,0	Югозападен район	100,0
БЪЛГАРИЯ	79,9	**БЪЛГАРИЯ**	80,7	**БЪЛГАРИЯ**	87,7
Североизточен район	78,4	Югоизточен район	78,4	Югоизточен район	84,2

[1] *Проф. д-р Искра Белева, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Iskra Beleva, Economic Research Institute at BAS: i.beleva@iki.bas.bg*

2010 г.		2013 г.		2017 г.	
Южен централен район	71,3	Северен централен район	70,7	Южен централен район	78,2
Северен централен район	70,1	Южен централен район	65,5	Северен централен район	70,7
Северозападен район	**59,3**	**Северозападен район**	**60,4**	**Северозападен район**	**56,0**
Коефициент на вариация	**18,1%**	**Коефициент на вариация**	**18,4%**	**Коефициент на вариация**	**19,0%**

Източник: Изчисления по проекта по данни от НСИ.

Устойчивото нарастване на икономическата активност (коефициенти на икономическа активност 66,2–70,8%) и заетостта (62,2–65,7%) и поддържането на равнище на безработица в рамките на 5,9–7% в **Югоизточния район** води до нарастване на равнището на въздействие с повече от 10 п.п., от 72,3% през 2010 г. до 78,4% през 2013 г. и 84,2% през 2017 г.

Същевременно е налице забавяне в развитието на пазара на труда в **Североизточния район**, където съвкупното въздействие на основните параметри води до нарастване само с 1,3 п.п. през 2017 г.

С най-ниски оценки е съвкупното влияние на икономическата активност, заетостта и безработицата върху позиционирането на пазара на труда в **Северозападния район** – 59,3% през 2010 г. и 56% през 2017 г. Важно е да се отбележи, че непосредствено след кризата стойността на оценката нараства до 60,4% през 2013 г., но неустойчивият характер на развитието се проявява в нов спад през 2017 г., при това под равнището от 2010 г.

Динамиката на оценките за икономическа активност, заетост и безработица в Южен централен и Северен централен район не е еднозначна. Южният централен район има по-добро развитие, доколкото обобщената оценка нараства с близо 7 п.п. в периода 2010–2017 г., докато Северният централен район запазва равнище от 70% спрямо водещия район.

Въпреки отбелязаната позитивна динамика за целия изследван период е налице **нарастващо неравенство между регионите**, отразено в коефициента на вариация, който нараства от 18,1% през 2010 г. на 18,4% през 2013 г. и 19% през 2017 г.. Нарастващите различия показват, че *конвергенцията между районите по отношение развитието на пазара на труда се забавя, нещо повече – разликата между районите нараства*. Особено тревожно е развитието на пазара на труда в Северозападния район, където изоставането спрямо най-добре развиващия се район нараства и през 2017 г. е 56% от неговото равнище. Така на двата полюса се позиционират Югозападният район като най-добър с равнище от 100% и Северозападният с равнище едва 56% от него.

Обобщаващата оценка на основата на икономическата активност, заетостта и безработицата ***по области*** показва, че коефициентът на вариация между областите в страната в периода 2010–2017 г. нараства с 0,6 п.п., т.е. нарастващите различия, отбелязани при регионите, се изразяват много по-ясно на ниво области. Налице е също така неустойчивост в изменението на вариацията (табл. 2).

Таблица 2. *Обобщаваща оценка на пазара на труда по области (%)*

2010 г.		2013 г.		2017 г.	
Област София (столица)	97,4	Област София (столица)	97,2	Област София (столица)	97,7
Област Благоевград	94,0	Област Габрово	94,6	Област Стара Загора	93,4
Област Стара Загора	93,2	Област Кърджали	90,8	Област София	90,7
Област Русе	91,5	Област София	86,7	Област Пловдив	90,6
Област Перник	90,8	Област Благоевград	86,0	Област Благоевград	90,1
Област София	89,7	Област Стара Загора	84,7	Област Кюстендил	88,7
Област Габрово	88,9	Област Пловдив	83,8	Област Добрич	87,7
Област Ловеч	88,5	Област Перник	83,5	Област Велико Търново	87,5
Област Кюстендил	87,3	**БЪЛГАРИЯ**	**82,8**	Област Габрово	87,3
Област Варна	86,2	Област Плевен	82,5	Област Кърджали	87,1
Област Пловдив	85,7	Област Бургас	82,5	**БЪЛГАРИЯ**	**85,5**
БЪЛГАРИЯ	**84,8**	Област Русе	81,7	Област Хасково	85,3
Област Бургас	83,3	Област Варна	80,1	Област Русе	84,4
Област Хасково	83,1	Област Хасково	79,8	Област Перник	84,2
Област Враца	79,7	Област Пазарджик	79,2	Област Ямбол	84,1
Област Монтана	79,4	Област Ловеч	78,8	Област Пазарджик	83,1
Област Търговище	78,8	Област Добрич	78,6	Област Варна	83,0
Област Ямбол	78,6	Област Ямбол	78,6	Област Бургас	79,7
Област Кърджали	77,8	Област Кюстендил	78,0	Област Смолян	78,8
Област Пазарджик	76,2	Област Велико Търново	73,5	Област Плевен	73,8
Област Плевен	75,7	Област Смолян	73,0	Област Сливен	71,6
Област Добрич	74,7	Област Враца	72,7	Област Монтана	71,2
Област Силистра	74,5	Област Видин	72,7	Област Ловеч	71,1
Област Велико Търново	73,6	Област Сливен	70,6	Област Разград	70,3
Област Сливен	72,6	Област Монтана	70,6	Област Търговище	69,7
Област Видин	72,0	Област Търговище	67,8	Област Враца	67,0
Област Смолян	70,5	Област Разград	62,3	Област Шумен	66,7
Област Разград	59,0	Област Шумен	60,5	Област Силистра	66,2
Област Шумен	57,2	Област Силистра	59,4	Област Видин	55,3
Коефициент на вариация	**12,2%**	**Коефициент на вариация**	**11,9%**	**Коефициент на вариация**	**12,8%**

Ранжировката на областите показва, че *тези с оценки по-високи от средната за страната* варират, като през 2010 г. те са 12 на брой, през 2013 г. – 9, и през 2017 г. – 10 на брой. Сред тях устойчиво присъстват *област София* (столица), заемаща първо място, *област Благоевград* (втора, пета и шеста) и *област Ст. Загора* (трета, шеста и втора). Оценката за област София се развива благоприятно, като от шесто място през 2010 г. става трета през 2017 г. В същата група е и *област Пловдив*, чиято оценка се развива положително и от 12-а през 2010 г. става 7-а през 2013 г. и 4-та през 2017 г. Има и области, чиято оценка се

понижава така, че те изпадат в позиция под средната за страната, като Варна и Ловеч. Независимо как областите променят местата си в челото на ранжировката, динамиката на оценките в групата на областите не е висока – само 0,3 п.п. нарастване за първата в класирането оценка, 0,2 п.п. за втората и т.н.

Има области с по-динамични изменения в отделните показатели, водещи до по-висока вариация в обобщаващата оценка, напр. *област Добрич, където тази оценка* от 74,7% през 2010 г. достига 87,4% през 2017 г. Това интензивно развитие на основните показатели на пазара на труда позиционира областта от 21-во място през 2010 г. на 7-о място през 2017 г. Същото се отнася и за *област Велико Търново*, където оценката се развива положително от 73,6% (23-то място) до 73,5% (19-о място) и 87,5% (8-о място). Тези по-високи оценки означават, че има значително подобрение на пазара на труда по отношение на икономическата активност и заетостта при намаляваща безработица.

Броят на областите в зоната на критичния праг нараства в годините и това е негативна тенденция – от три области през 2010 г. те са 6 през 2013 г. и остават толкова на брой и през 2017 г. Област Шумен устойчиво присъства в тази група с най-ниска оценка (57,2% през 2010 г.) на въздействие на изследваните индикатори върху пазара на труда, като през 2017 г. успява да премине две места с оценка от 66,2%.

През 2017 г. област Видин заема последно място в ранжировката на областите по обобщаваща оценка (55,2%). В предходните периоди (2010 и 2013 г.) областта е била на критичната граница на изпадане в тази група, но през 2017 г. оценката по трите показателя (икономическа активност, заетост и безработица) спада значително и областта става последна в ранжировката.

Изключително неустойчиво е изменението на оценката в област Силистра, която през 2010 г. е извън зоната на критичния праг, през 2013 г. спада до последно място в зоната на критичен праг и през 2017 г. успява да премине едно ниво по-нагоре, като заема предпоследно място с оценка от 66,2% през 2017 г.

Област Монтана през 2010 г. се намира на сравнително добро място в ранжировката, тя е в групата на областите с равнища на оценки под средната за страната, но значително близо до средното равнище (15-о място в общата ранжировка). Съществен спад в класацията на областта има през 2013 г. (24-та позиция и е в зоната на критичния праг). Областта обаче успява да излезе от зоната на критичния праг, да стабилизира развитието на пазара на труда и през 2017 г. да заеме 21-во място в общата ранжировка, вече извън критичната зона на развитие.

В групата на *областите с низходяща ранжировка* заслужава внимание област Ловеч, която през 2010 г. е 8 в ранжировката, през 2013 г. спада до 15-о място, а през 2017 г. тя е вече 22-ра. Тази низходяща динамика показва, че в тези области има задълбочаващи се проблеми с икономическата активност на населението, заетостта и безработицата.

2. Регионалните програми за заетост като възможен инструмент за балансиране на търсенето и предлагането на труд

На национално ниво регионалните програми за заетост през 2017 г. са включвали 12 699 безработни, което представлява 5,9% от всички регистрирани

безработни в страната и 7,7% от заявените работни места на първичния пазар. Тези данни показват, че оценките за мащабността на регионалните програми не е еднозначна, ако се прави от национална или регионална гледна точка (табл. 3). В национален контекст регионалните програми имат малък обхват и очакванията към тях за устойчиво решаване на проблеми на трудовия пазар са скромни. В регионален аспект обаче тяхното съществуване има много по-силно влияние, доколко създаването на временна заетост (например на Монтана) за 1000 души при обща безработица от 7852-ма и търсене на труд на първичния пазар в размер на 2780 е съществена подкрепа за пазара на труда.[2]

Таблица 3. *Заявени работни места по програми и мерки и по области през 2017 г.*

Области	Заявени раб. места по програми/ *брой и % от всички безраб.		Области	Заявени раб. места по програми/*бр. и % от всички безраб.		Области	Заявени раб. места по програми/*бр. и % от всички безраб.	
София столица	626	4,4	Разград	298	5,1	В. Търново	466	7,2
Перник	239	7,4	Търговище	311	5,2	Габрово	140	6,2
Софийска обл.	620	7,5	Добрич	189	4,5	Бургас	473	6,4
Благоевград	831	5,6	Шумен	456	5,2	Сливен	531	6,1
Кюстендил	313	6,1	Варна	432	5,0	Ямбол	221	5,5
Пловдив	632	4,0	Монтана	975	12,4	Ст. Загора	309	4,1
Пазарджик	448	4,0	Видин	720	11,9	Хасково	348	7,9
Смолян	333	5,7	Враца	990	9,7	Кърджали	270	4,2
Русе	356	5,8	Ловеч	284	4,6			
Силистра	257	4,5	Плевен	631	5,7			

*до 1.09.2017 г. *Източник:* Национален план за действие по заетостта 2018 г. Приложение 6.

Значението на регионалните програми за подкрепа на заетостта може да се проследи и чрез направени оценки на ефекта на активната политика на пазара на труда.[3] Според изследване през 2015 г. делът на реализиралите се на пазара на труда след участие в регионални програми е 43,5% и това е 13-о място сред 19 национални програми. Най-високият дял е 81,4% по програмата „Старт в кариерата“.

Оценката на нетния ефект (нетна оценка при отчитане на брутните ефекти, на ефектите на заместването и на изместването и на „мъртвото тегло“) е 5,6 пр.п. и е най-нисък сред 19 национални програми и проекти.[4]

---

[2] Национален план за действие по заетостта през 2018 г., МТСП, Приложение 6.

[3] Изготвяне на оценки на ефекта от активната политика на пазара на труда, финансирани със средствата на държавния бюджет, на индивидуално ниво, МТСП. С., 2017, с. 73.

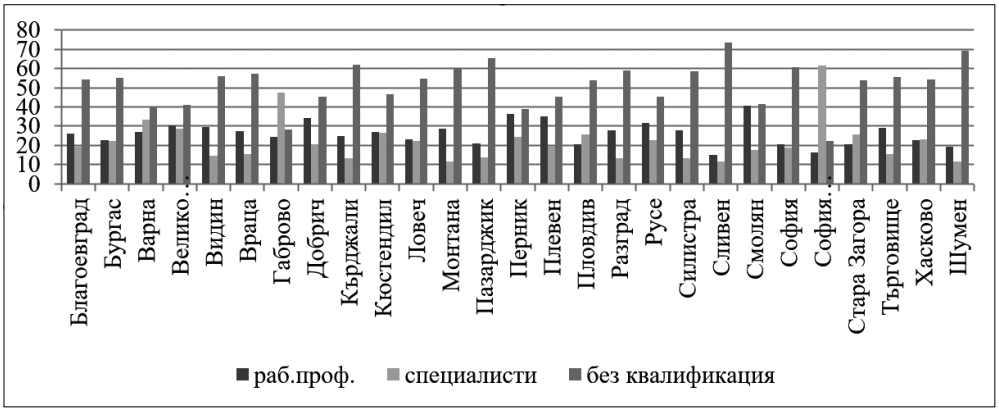
[4] Изготвяне на оценки на ефекта от активната политика на пазара на труда, финансирани със средствата на държавния бюджет, на индивидуално ниво, МТСП. С., 2017, с. 85.

Дали ефектът от една програма или проект ще е висок или нисък на регионално ниво, зависи в голяма степен от общото състояние на пазара на труда в дадения регион/област, т.е. от това какви са възможностите за намиране на работа без участие в програми или проекти. Именно тези възможности намират израз в т.нар. нетен ефект, представящ разликата между тестовата и контролната група. Колкото по-оживено е търсенето на труд в даден регионален пазар, толкова по-ниска е ефективността на активната политика на пазара на труда, защото и без участие в такива програми хората имат повече възможности за намиране на работа. Затова в регионален план най-нисък нетен ефект имат активните програми в София - столица (5,3 пр.п.), следвана от Перник (5,8), област, в която трудовата миграция към столицата е висока.[5]

Значението на регионалните програми за заетост се проявява най-отчетливо на ниво общини и отделни населени места, особено в области, където няма голяма търсене на труд и трудовият пазар е силно депресиран. В такива локални трудови пазари има и най-висок нетен ефект от провеждането на активни програми по заетост. Същевременно ефектът им е временен, доколкото те осигуряват заетост за определен период от време, като малко повече от една трета от участващите в тях намират успешна реализация на първичния трудов пазар след участие в регионални програми.

В средносрочен и дългосрочен план пред регионалната политика за заетост се очертават сериозни предизвикателства, произтичащи от натрупващите се образователни дисбаланси на търсенето и предлагането на труд.[6] Така според направените разчети през 2032 г. дисбалансът между предлагане и търсене на труд по образователен признак ще включва излишък на хора предимно с основно и по-ниско образование, както и на хора със средно образование в размер на около 54 хил. души, колкото ще бъде и недостигът на хората с висше образование.

Фиг. 1. Регистрирани безработни лица през 2018 г. по области (дял в общия брой безработни, %)



Източник: АЗ, Годишни данни за 2018 г. Приложение 7.

[5] Пак там, с. 84.

[6] Вж. Средносрочни и дългосрочни прогнози за развитието на пазара на труда в България, МТСП, Проект „Повишаване ефективността на провежданата политика по заетостта“. С., 2019.

Фиг. 1 откроява превишаващия дял на хората без квалификация в структурата на регистрираните безработни (вариращ от 73,3% в област Сливен и 28,2% в област Габрово), делът на хората с работническа професия следва в граници от 15% в област Сливен до 40,8% в област Смолян. Силно неравномерно е разпределението на специалистите – делът им варира от 11,4% в Монтана до 61,7% в София-столица.

Данните сочат, че сред регистрираните безработни лица делът на тези без квалификация е близо или над половината от тях в преобладаващата част от общините – 60,6% в област София, 62% в област Кюстендил, 59,9% в област Монтана, 65,4% в област Пазарджик и т.н.

Съществен проблем за пазара на труда е демографската структура на населението и устойчивото застаряване на населението на България. Младежите до 24 г. през 2018 г. са едва 2,8% в област Смолян, 3,4% в област Търговище, 3,1% в област София-столица, а най-високият дял е 6,9% в област Стара Загора, като динамиката спрямо предходната година е отрицателна във всичко области.

Очертаващите се основни структурни несъответствия между търсене (квалификации със средно и висше образование) и предлагане на труд (основно и по-ниско образование) очевидно трябва да фокусират активните регионални политики по заетост в областта на обучението и квалификацията на работната сила, както и върху по-тясното сътрудничество между работодателите, местните органи на властта и локалните образователни структури за по-ефективна образователна подготовка на работната сила спрямо очертаващите се потребности на областта.

3. Секторните промени в икономиката като фактор за динамизиране на заетостта

Секторните особености на преструктурирането на заетостта в периода 2012–2016 г. могат да бъдат обобщени, както следва:

- Намаляващ дял на заетите в селското стопанство (от 19,7% на 18%) средно за страната и в регионите Югозападен, Югоизточен и Южен централен.
- Сериозни различия в равнището на заетост в селското стопанство по райони – при средно за страната равнище от 18% (2017 г.) за столицата този дял е само 1,1% и 6,1% в Югозападния район.
- Динамиката на заетостта в промишлеността на национално ниво (20,3% през 2012 г. и 20,2% през 2016 г.) е устойчива.
- Нарастване на дела на заетите в промишлеността регистрират Южен централен и Югоизточен район. В Югозападния район намалението на заетите е минимално, както и в столицата, същото важи и за Северозападния, докато в Северен централен и Североизточен район намалението е по-високо, но остава под 1 п.п.
- Преструктурирането на промишлеността не е съществен фактор за икономическа динамика след кризата, но съхраняването на равнището на заетостта в нея може да се приеме като фактор за следкризисно развитие.
- В сектора на строителството заетостта намалява и това е характерно както за икономиката като цяло, така и във всички региони на страната, като особено силно е засегнат този сектор в Югоизточния и Северозападния район.

- Развитието на сектора на услугите и пренасочването на заети в него е основна характеристика на преструктурирането на заетостта (55,3% през 2012 г. и 56,6% през 2016 г.).
- Столицата, следвана от Югозападния район се открояват по равнище на разкриване на работни места и концентриране на заетост в сектора на услугите – 83,5% през 2016 г. са заети в него в столицата и 72,7% – в Югозападния район.
- Другите региони също регистрират нарастване (с изключение на Северен централен), но това нарастване е много по-малко и равнището на заетите в сектора на услугите в тях остава далеч под средното равнище в страната.
- Оценката на тези процеси не е еднозначна, защото неравномерността в развитието на услугите задълбочава междурегионалните дисбаланси и мотивира мобилността на хората към столицата с всички произтичащи урбанистични проблеми.

Таблица 4. *Разпределение на заетите по основни сектори на икономиката – общо и по региони 2012–2016 г.*

Райони		Общо	Селско стопанство	Промишленост	Строителство	Услуги
Общо	**2012**	**100,00**	**19,7**	**20,3**	**5,4**	**55,3**
	2016	**100,00**	**18,0**	**20,2**	**5,0**	**56,6**
Югозападен	2012	100,00	7,2	15,9	6,3	70,5
	2016	100,00	6,1	15,9	5,9	72,7
Южен централен	2012	100,00	26,7	25,0	4,3	43,7
	2016	100,00	25,3	26,0	4,0	44,5
Югоизточен	2012	100,00	23,2	22,1	6,1	48,5
	2016	100,00	21,1	23,3	5,5	49,9
Североизточен	2012	100,00	23,8	16,0	6,5	53,6
	2016	100,00	24,0	15,6	6,1	54,1
Северен централен	2012	100,00	25,3	26,4	3,4	44,6
	2016	100,00	26,5	25,7	3,4	44,2
Северозападен	2012	100,00	26,6	23,8	3,6	42,1
	2016	100,00	28,5	23,4	3,1	44,7
София – столица	2012	100,00	1,1	10,9	5,4	55,3
	2016	100,00	1,1	10,2	5,0	56,6

Източник: НСИ, Макроикономическа статистика, Заети лица, регионално ниво, www.nsi.bg

Вътрешнорегионалните промени в структурата на заетите открояват още по-ясно разместването на трудовия ресурс между основните производства и дейности като реакция от влиянието на кризата и като средство за изход от нея.

Развитието на услугите е съществена насока за динамизиране на заетостта. Нещо повече, съвременното развитие на този сектор се свързва с по-висока производителност на работните места в резултат на по-високо технологично равнище. В периода 2012–2016 г. Югозападният регион е водещ в развитието на услугите, като броят на заетите в него е нараснал с близо 56 хил. души. Ос-

новен принос за този ръст има столицата, където заетите в сектора на услугите нарастват от 703 хил. на 769 хил. души. С нарастващ брой заети в услугите са област Благоевград (плюс 2 хил. души), докато в останалите области от района този дял намалява – с близо 3 хил. в Софийска област и с малко под хиляда в област Кюстендил и Перник. Намаляването на заетите в услугите в по-малките области (Пернишка, Кюстендилска и Софийска) и нарастването в по-големите (столицата, Благоевград) се открояват като специфика на протичащите процеси на преструктуриране на заетостта в сектора на услугите.

Активно вътрешнорегионално движение на заетите в сектора на услугите се наблюдава и в другите региони. В Североизточния район заетите в сектора на услугите нараства в област Варна, остават почти непроменени в област Добрич и Шумен и намаляват в област Търговище.

В Югоизточния район в сектора на услугите броят на заетите нараства основно в Бургас, Сливен и Ямбол, но същевременно се регистрира сериозно намаление в област Ст. Загора (с близо 30 хил. души).

В Южен централен район заетостта в този сектор остава почти непроменена – около 289,5 хил. души в двата периода, но вътрешнорегионалното движение е много активно – заетите в сектора на услугите в Пловдивска област нарастват с почти 4 хил., в Хасковска с близо 2 хил. души за сметка на намаляване на броя на заетите в услугите в област Кърджали (минус хиляда души) и в област Пазарджик (минус 12 хил.), както и област Смолян (минус 2 хил. души).

В Северозападния район заетите в сектора на услугите намаляват във всички области с изключение на област Плевен, където равнището остава непроменено.

Непроменена остава заетостта в сектора на услугите и в Северен централен район, където се наблюдава незначително нарастване в областите Разград и Русе за сметка на намаляване в областите В. Търново, Габрово и Силистра.

Индустрията има важно значение за преструктуриране на заетостта в периоди след криза на основата на технологичното обновяване и повишаването на производителността на труда. Делът на заетите в промишлеността в следкризисния период остава почти същият – 20,2% през 2017 г. при 23% през 2012 г. Тази устойчивост на равнището на заетите в сектора на национално ниво се дължи основно на нарастването в Южен централен (от 25% на 26%) и Югоизточния район (от 22,1% на 23,3%) и минимални намаления в останалите райони.

Вътрешнорегионалните изменения отразяват както редукцията на заетостта в предприятията, които се намират на територията на областта, така и поради закриването/откриването на нови такива. В следкризисния период имаме намаляващ дял на заетите в промишлеността във всички области на Северозападния и Северния централен район, има известно нарастване в област Варна в Североизточния район (при намаление в останалите области); значително по-динамични промени в Южен централен район, където заетите в промишлеността нарастват в областите Пазарджик, Пловдив, Смолян при минимални намаления в останалите области (Хасково, Кърджали). В Югоизточния район също има нарастване на заетите в промишлеността (с близо 6 хил. души) в резултат на увеличения в области Бургас, Ст. Загора и Ямбол при минимално намаление в област Сливен. Югозападният район губи заетост в промишлеността в резултат на намаления в области Благоевград, Кюстендил, Перник и София-столица, като нарастване се регистрира единствено в област София. Причината за дина-

миката на заетостта в област София може да бъде развитието на индустриалните зони край Елин Пелин и Горна Малина. Това идва да подскаже, че когато има целенасочена политика на насърчаване на инвеститорите (независимо че според автора насърчителните механизми в сегашното законодателство са скромни и недостатъчни), се получават и положителни резултати по отношение на равнището на заетостта в региона/областта.

Селското стопанство е сектор, в който заетостта намалява на национално ниво до 18% от всички заети (2016 г.) в резултат на намаления в Югозападния район (области Благоевград, Кюстендил, Перник, Софийска); Югоизточния район (Бургаска, Сливенска, Ямболска област); Южен централен (Кърджали, Пазарджик, Пловдив, Смолян); Североизточния (Варна); Северен централен (Силистра); Видин, Враца, Ловеч в Северозападния район.

Нарастване на дела на заетите в селското стопанство има в областите Ст. Загора и Хасково, както и в трите северни района на България, вкл. в Добрич, Търговище, Шумен в Североизточния район; Търново, Габрово, Разград, Русе в Северен централен район и области Монтана и Плевен в Северозападен район.

Заетите в сектора на строителството намаляват в периода на кризата от 5,4% на 5,0%, като намалението важи за повечето райони и области с изключение на Видин и Монтана (Северозападен район); В. Търново, Русе и Силистра (Северен централен район); Кърджали (Южен централен район); Благоевград, Перник, София-столица (Северозападен район). Устойчивата тенденция на намаляващи инвестиции в страната предопределя стагнация в този сектор и трудно възстановяване на предкризисната динамика, като основен източник в подкрепа на ниската инвестиционна динамика са инвестициите в рамките на оперативните програми, които засега остават все още фокусирани предимно в столицата, където се реализират и по-мащабни строителни проекти.

Като цяло обобщаването на секторните изменения на ниво национално стопанство, райони и области показва следното:

- На национално ниво по-съществено секторно изменение е *нарастването на дела на заетите в сектора на услугите* с 1 п.п. в резултат на съществено нарастване на този дял в София-столица и Югозападния район за сметка на бавни промени в останалите райони.
- Вътрешнорегионалните изменения се изразяват предимно в *промени на баланса между областите,* като нарастването в едни от тях е са сметка на намаляване на дела в други и това важи за промените както в сектора на услугите, така и в промишлеността и селското стопанство.
- Откроява се *тенденция на профилиране на южната и северната част на страната*, като южната се представя за индустриалната част, докато северната – за селскостопанска. Такова разделение не е добро, защото ще увеличава дисбалансите в разпределението на работната сила на основата на произтичащите неравенства в заплащането на труда и стандарта на живот.

В заключение обобщаващата оценка на съвкупното влияние на трите показателя върху пазара на труда *очертава силно депресирани общини* по отношение на хронично ниска динамика и равнища на икономическа активност, заетост и висока безработица. Направените оценки открояват *нарастване на междурегионалните различия,* показващи *поляризация в посока север–юг*, т.е.

южните райони имат по-добри индикатори и тенденции в развитието на пазарите на труда и във въздействието му върху жизнения стандарт. Също така е оценено *устойчиво изоставане в развитието на пазара на труда в Северозападния и Североизточния район*. Депресираното търсене и предлагане на труд намира израз в по-бавното от средното за страната нарастване на създавания продукт и динамика на брутния вътрешен продукт на човек от населението, като съществен принос за това има застоят в преструктурирането на местната икономика и слабата ѝ интеграция в националните и международните производствени структури;

Л И Т Е Р А Т У Р А

Агенция по заетостта (2017). Отчет на Плана за действие на Агенция по заетостта за 2017, с. 30.

Доклад за България за 2019 г., включващ задълбочен преглед относно предотвратяването и коригирането на макроикономическите дисбаланси, Брюксел, 27.2.2019 г. SWD(2019) 1001 final. https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/2019-european-semester-country-report-bulgaria_bg.pdf

И. Белева (2018). Оценка на инвестиционната активност към дейности и сектори с висока добавена стойност, глава 8 в Борисова-Маринова К. и кол. (2018). Демографско развитие, работна сила и трудови ресурси в България. – В: ИИНЧ, БАН. Мерки за преодоляване на демографската криза в България. Т. 4. София, Академично издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“, с. 270–301. ISBN 978-954-322-964-2 (print); ISBN 978-954-322-965-9 (online).

Национален план за действие по заетостта 2018, МТСП.

НСИ, Демографска и социална статистика, Пазар на труда. www.nsi.bg

Обединение И-Ресърч. Изготвяне на оценки на ефекта от активната политика на пазара на труда, финансирани със средствата на държавния бюджет, на индивидуално ниво, МТСП. София, 2017.

Средносрочни и дългосрочни прогнози за развитието на пазара на труда в България, МТСП, Проект „Повишаване ефективността на провежданата политика по заетостта“. София, 2019.

European Commission Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion Directorate (2018). Employment and Social Developments in Europe 2018. Statistical Annex. A Manuscript, completed in June 2018.

The employment-GDP relationship since the crisis, ECB Economic Bulletin, Issue 6 / 2016 – Article. https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/eb201606_article01.en.pdf

Победа Луканова / Pobeda Loukanova[1]

НЕСЪОТВЕТСТВИЯ В ТЪРСЕНЕТО И ПРЕДЛАГАНЕТО НА РАБОТНА СИЛА И ТЯХНОТО РЕГУЛИРАНЕ

1. Ситуация на пазара на труда и несъответствията между търсена и предлагана работна сила

Заетостта в България се стабилизира в периода 2011–2013 г., след което нараства до края на 2018 г. Безработните и коефициентът на безработица силно намаляват, а през 2018 г. достигат рекордно ниски равнища за периода след 2003 г. Процесите продължават и през първите шест месеца на 2019 г. В сравнение с другите страни в Европейския съюз (ЕС-28) обаче динамиката на заетостта у нас остава устойчиво по-ниска. Това различие ще се запази в близка перспектива. Поради съществени демографски ограничения растежът на заетите и на икономически активните е ограничен.

Потвърждават се очакванията ни (Годишен доклад 2019), които са в единство с тези в Есенната прогноза (2019 г.) на Министерството на финансите (МФ), че „…независимо от наблюдаваното текущо положително развитие демографските ограничения остават в сила и стесняват потенциала за нарастване на икономически активното население, поради което очакванията за спад на работната сила в периода 2020–2022 г. остават непроменени.“[2]

За съжаление проблемът с активизиране на резервите за увеличаване на заетостта все още не е достатъчно мащабно решен. Делът на младежите, които не са наети и не са в образованието, остава един от най-високите в сравнение с другите европейски страни. Устойчив е и делът на продължително безработните (над 60% от броя им). Съществуват и други неоползотворени резерви за увеличаване на заетостта, които изискват активизиране на тези контингенти (Годишен доклад 2019).

Емиграцията намалява възможностите за растеж на заетостта, а „изтичането на мозъци“ влияе негативно върху структурите на заетите според образователното равнище. В допълнение следва да се посочи, че страната ни не предлага привлекателен трудов пазар за имигрантите и те (засега) не допринасят за увеличаване на заетостта. При тези условия подобряването на качествените и

---

[1] *Проф. д-р Победа Луканова, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Pobeda Loukanova, Economic Research Institute at BAS: ploukanova@abv.bg*

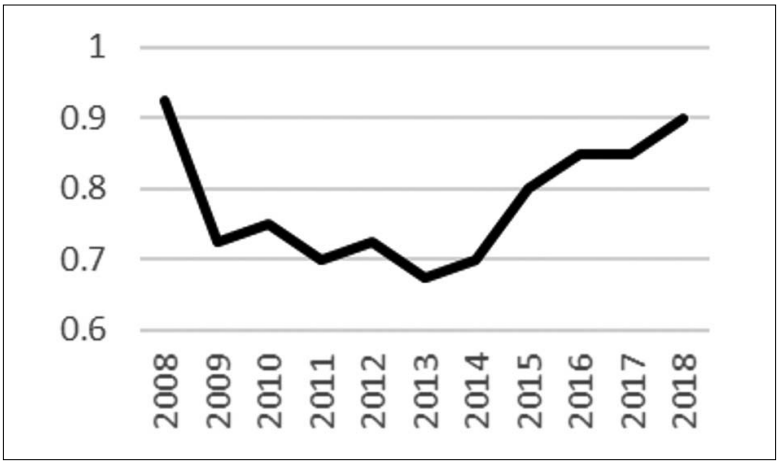
[2] Източник: МФ, www.minfin.bg

структурните характеристики на заетите и общо на работната сила придобиват основно значение. Сред тях доказано първостепенно влияние имат структурите на заетите според равнище на образование, притежавани умения и компетенции. Според данни на НСИ заетите с висше и средно образование увеличават броя и дела си в структурата на заетите. Това е добра предпоставка за гъвкавост при усвояването на нови умения и компетенции, но не и единственото условие за такъв резултат.

Търсенето на труд в България се активизира след 2012 г. и коефициентът на предлаганите работни места през 2018 г. достига равнището си преди началото на кризата през 2008 г. (фиг. 1). На фона на тези промени се наблюдава задълбочаване на проблема „недостиг на работна сила“ (фиг. 2). След 2012 г. той силно ескалира според отговорите на работодателите в бизнес анкетите, които НСИ провежда. През последните 6 години той се проявява в най-силна степен в строителството и промишлеността. В тези сектори делът на работодателите, които не намират необходимата им работна сила, нараства съответно с 34,0 и 25,0 процентни пункта (п.п.), докато делът на тези в търговията и услугите с 20,5 и 19,2 п.п. С тези отговори на анкетираните мениджъри се отчита както количествен недостиг на работна сила, така и несъответствия между предлагани и търсени умения на трудовите ресурси. Този проблем ще запази висока актуалност в близко бъдеще в съответствие с очакваните динамични промени в изискванията към притежавани знания и умения на наетите лица в условията на дигитализация на икономиката.

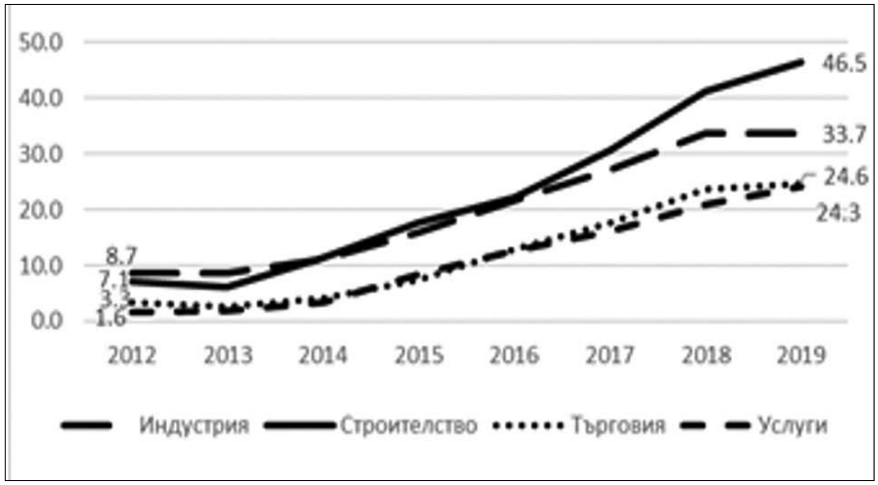
Какви са регистрираните несъответствия и как те се отнасят спрямо общите тенденции за страните в Европейския съюз (ЕС-28)? Службата Евростат предлага (все още) експериментални данни за вертикалните и хоризонталните несъответствия между предлагана и търсена работна сила в ЕС-28. Според тази информация през 2018 г. в България вертикалните несъответствия (over-qualification rate) са за 23,6% от лицата във възрастовата група 20–64 години с

Фиг. 1. Коефициент на свободните работни места общо за икономиката (в %)



Източник: НСИ.

Фиг. 2. Относителен дял (в %) на работодателите, които са посочили като основен проблем „недостиг на работната сила“



Източник: НСИ, бизнес анкети.
*2019 само за първите 9 месеца.

висше образование и работещи на позиции ISCO 4–9 (фиг. 3). Това означава, че почти една четвърт от наетите с висше образование работят на позиции, които не изискват такова. Този дял се оказва, че е близък до отчетения общо за Европейския съюз (ЕС-28), а именно 22,7% през 2018 г. През тази година само пет страни[3] имат отрицателни дялове, което свидетелства за общ (масов) проблем с вертикалните несъответствия.

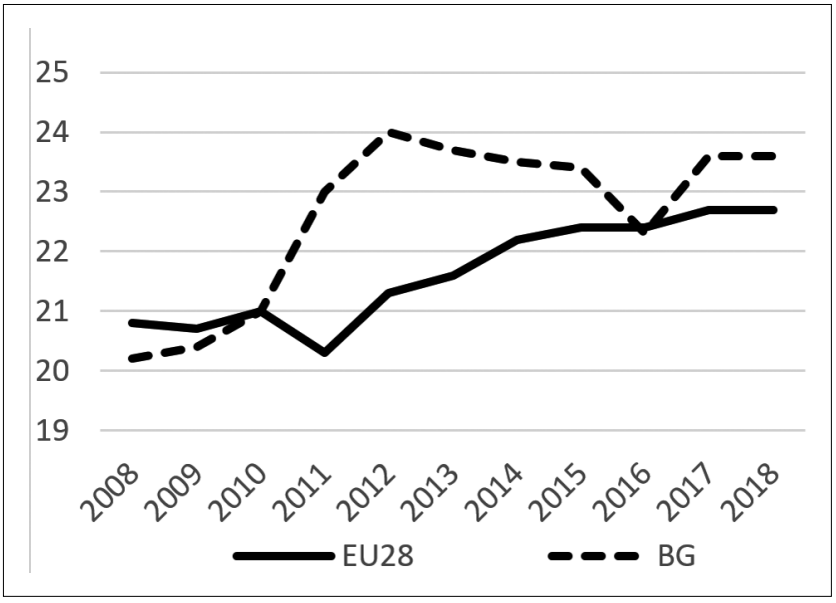
Проявлението на тези несъответствия в България има своите особености в сравнение с общата тенденция за ЕС-28. В периода 2008 до 2018 г. те нарастват по-бързо (с 3,4 п.п.) в сравнение с тези общо за ЕС-28 (с 1,9 п.п.). Освен това, ако през 2018 г. има сближаване, то в предишни периоди съществуват съществени различия (особено през 2011–2015 г.). Също така флуктуациите в този показател са съществени, което свидетелства за неустойчивост на процесите. През 2018 г. (а и в предишни години) в България най-високи са индексите на несъответствие за основни сектори като промишленост (36,6%), строителство (25,0%), търговия (36,05) и транспорт (36,0%), което поставя допълнителна тежест на този проблем.

Коефициентите на хоризонтални несъответствия отразяват дела на лицата, които не работят по своята специалност. Общо за икономиката на България те са 26,7% през 2018 г. за лицата във възрастовата група 15–34 години със завършена степен на образование според Международната стандартна класификация на образованието (МСКО) 3–8[4] и 29,0% за тези в групата между 25 и 34 години

[3] Това са Белгия, Германия, Португалия, Естония и Ирландия.
Източник: Eurostat.

[4] МСКО – 3 съответства на трета степен на професионална класификация след завършване на средно образование, а МСКО – 8 на образователна и научна степен „доктор“. В случая се представя групата лица със средно специално образование, висше и след него.

Фиг. 3. Вертикални несъответствия (over-qualification rate) за цялата икономика



Източник: https://ec.europa.eu/eurostat/web/experimental-statistics/skills

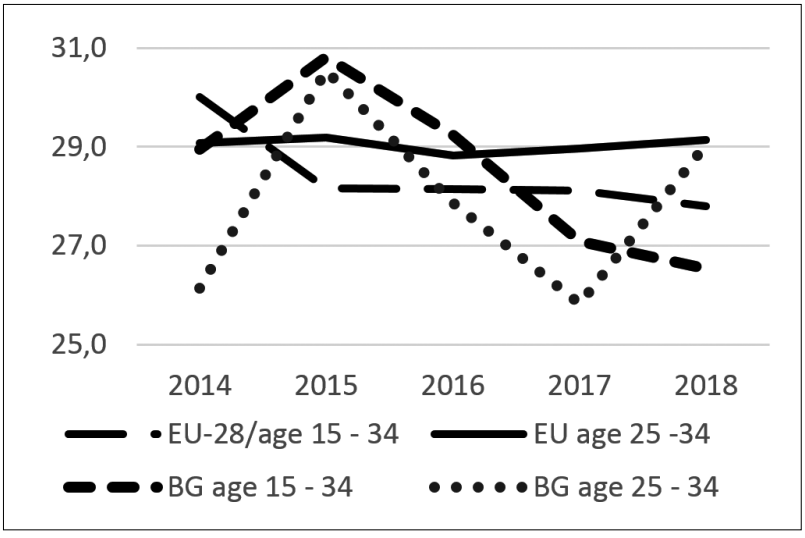
със степени МСКО 5–8[5] (фиг. 4). Тези коефициенти намаляват след съществено увеличение до 2015 г. Тази ситуация може да се обясни с високото търсене на специалисти, както и с тяхната емиграция, което още повече изостря „глада за таланта“ в българските фирми. През 2018 г. тези два коефициента са по-ниски от тези общо за ЕС-28. По-подробното разглеждане на стойностите им показва, че в групата на лица между 25 и 34 години най-висок дял имат висшистите с хуманитарни специалности (51,0%), които не работят по специалността си, следвани от инженерните такива (47,9%) и специалистите в сферата на математиката, компютърните действия и науката (35,6%). Отново следва да се открои неблагоприятната ситуация в България, според която специалисти в сфери с решаващо значение за дигитализацията на икономиката и участие в новата (четвърта) индустриална революция не намират своите работни места в България.

Вертикалните и хоризонталните несъответствия може да се дължат на общи причини като ниско търсене на високообразовани специалисти, ниските равнища на заплащане на труда им, демотивиращи някои от специалистите за работа по специалността, активната емиграция на специалисти; незадоволителните условия за работа. Отделна група причини са свързани с общото и професионалното образование и обучение (VET) и висшето такова, които не произвеждат специалисти с нужното на работодателите качество на професионалната им подготовка и овладени ключови и специфични за професията/длъжността компетентности.

[5] МСКО – 5 в България не се предлага като образователна степен. В случая се визира групата с висше образование, магистри и доктори.

На основа на разгледаните данни може да се обобщи, че за догонваща икономика, каквато е българската, регистрираните загуби на човешки ресурси и на възможности за развитие на човешки капитал са твърде високи.

Фиг. 4. Хоризонтални несъответствия (horizontal skills mismatch) според равнището на образование



Източник: https://ec.europa.eu/eurostat/web/experimental-statistics/skills

2. Механизъм за преодоляване на несъответствията между търсена и предлагана работна сила според българските работодатели

Съвременните работодатели търсят можещи и знаещи лица за конкретни позиции и изпълнение на конкретни професионални задължения, т.е. лица със знания, умения и компетенции.

Компетенциите са възможностите да се реализира натрупаното знание, умения и компетентности, придобити в образованието и обучението в реалната и динамична среда на развиваща се икономика. Те се отнасят до изискванията на конкретните работни места, за които работодателите търсят кадри; използват се при управлението на човешките ресурси и професионалните кариери, усвояват се от лицата в процеса на работа и продължаващо през целия живот обучение. Работодателите имат претенции за недостатъчно добре подготвена работна сила според техните потребности, както беше посочено. Това наложи създаването на система за оценка на компетенциите на работната сила MyCompetence (MC) от Българската стопанска камара (БСК).

Компетентностите се възприемат като един от резултатите на определена степен на обучение, за които се използва и терминът „нагласи“. Те се свързват с притежавани знания, умения и практически опит, които позволяват на завършилия да бъде нает на определена позиция. Въпреки че в нашата практика все още

има доста неизяснени механизми за формиране на компетентности, в общия случай те се възприемат като онова ядро в потенциала на завършващите, което позволява наемането им.

Системата МС се отнася до компетенциите на работната сила, както беше посочено. Тя се реализира в периода 2009–2015 г. чрез работа по два последователни проекта за развитие и приложение на система за оценка на компетенциите на работната сила (MyCompetence), съфинансирани от Европейския социален фонд (ЕСФ) по Оперативна програма (ОП) „Развитие на човешките ресурси (РЧР). От 01.10.2019 г. системата MyCompetence става държавна и преминава под прякото ръководство на Министерството на труда и социалната политика (МТСП).

Основните групи проблеми, към които се насочва системата МС, са следните:

1. Работодателите трябва да могат добре да формулират изискванията си за компетенции и умения на търсената работна сила, т.е. да формулират техния критерий за нейното качество. Те се нуждаят от помощ (методическа, експертна, организационна, както и достъп до добре структурирана информация) при очертаване на необходимите умения и компетентности за наетите. Това е актуално изискване в съвременните икономики, където жизненият цикъл на квалификациите се скъсява; динамиката на технологиите води до бърза поява на нови професии и отпадане на някои от съществуващите. Развитието на икономика, основана на знанието и иновациите, изисква наличие на инфраструктура за образование и обучение, която обслужва модулна подготовка по нови професии, вкл. и такива с хибриден характер, процесите на учене през целия живот, както и на създаване на личностни нагласи и култура за такова учене. Тези процеси се налага да бъдат подпомогнати чрез разработване на компетентностни модели, безплатни услуги и друга информация, включени в електронни платформи, каквато е MyCompetence (МС).
2. Мениджърите на човешки ресурси работят в динамични условия на развитие на бизнеса и защити на търговските марки, които изискват съответна динамика при наемане на лицата. Те се нуждаят от инструменти, с които да могат да проверят наличие (или отсъствие) на умения и компетенции, които са им необходими. Възможно решение за ключовите (преносими) компетентности е използването на общи формати на тестове, докато за специфичните (непреносими) компетенции е необходимо прилагане на специализирани инструменти. МС включва функционалности, които създават информационна среда за развитие на съвременния процес на управление на човешките ресурси в българските предприятия.
3. Лицата, които търсят заетост или кариерно развитие, следва да могат лесно да се ориентират какви са техните възможности за заемане на определена позиция, но и в каква посока следва да развият уменията и компетентностите си. Системите за образование и професионална квалификация на подрастващи и възрастни се нуждаят от обратна информация за търсени професии (и отделни специалности), за да могат чрез практическо обучение да подпомогнат формирането на търсените умения. Възможност за положителни решения е чрез прилагане на компетентностни секторни модели, оценка на съответствието на тези модели спрямо професионалните

и личностните характеристики на индивида и насочването му към необходимото му обучение.

4. Наличието на добре разработени и обновявани компетентностни модели за лицата на конкретни работни места е също така важна предпоставка за ефикасност на публичните финанси, насочени към общо и професионално образование и обучение на възрастни. Оценките на компетентностите на работната сила са полезни и за ефективното насочване на финансови и други средства на фирми за развитие на човешки капитал със значение за конкурентоспособността им.
5. Компетентностният подход и механизмите за прилагането му са добре познати в европейските страни. България изостава с десетилетия при прилагането им, въпреки че мениджърите използват професионални стандарти за силно търсени позиции. Тази практика не е масова в годините преди започване на работа по национална система МС. Подготовката на ESCO[6] на равнище ЕС също наложи изграждане на подходяща инфраструктура за прилагане на компетентностния подход в българската практика.

Общата цел на МС е да съдейства за балансиране на търсенето и предлагането на работна сила на пазара на труда чрез подобряване на подготовката на работната сила в съответствие със заявените потребности на работодателите. Нейният единствен бенефициент е МТСП. МС е насочена към нуждите на големи групи (целеви групи), които са потребители на нейните услуги. Те включват работодатели и мениджъри на трудови ресурси, наетите и търсещите работа лица, служители в образователни институции и в трудовата администрация, студенти и преподаватели.

Дейностите в рамките на МС са структурирани в модули (функционалности), които са насочени към разработка на секторни компетентностни модели; оценка на компетенциите чрез подходящи тестове; информация за икономическите сектори и ключовите дейности в тях; online курсове за обучение по ключови компетенции и осигуряване на достъп до други информационни и обучителни ресурси.

Секторните компетентностни модели включват списък с основни (ключови) позиции в сектора; описание на бизнес процесите и каталог на компетенциите, които са типични за дадена позиция. Ключовите позиции са тези с критично значение за успеха на предприятията и за реализирането на стратегическите приоритети на сектора (бранша). Това са част от длъжностите, но такива, които са концентрирали в себе си значителен потенциал от знания и умения и които имат основно влияние върху решенията, ресурсите и крайните резултати в дейността на предприятията. Тези позиции са подробно представени чрез изисквания за заемането им: притежаване от 9 до 12 основни, специфични и управленски компетенции. Всяка от тях е представена чрез своя дефиниция, тип, начин на проявление, управленчески индикатори. С тези модели се предоставя както конкретна информация, така и know-how в ръцете на заинтересованите лица (мениджърите на човешки ресурси) за разработка на необходимите им такива модели.

---

[6] ESCO (European Skills, Competences, Qualifications and Occupations) е европейската разноезична класификация на умения, компетентности, класификации и работни места.
https://ec.europa.eu/esco/portal/howtouse/21da6a9a-02d1-4533-8057-dea0a824a17a

Ключовите позиции в сектора кореспондират с НКПД, както и с ESCO и Националната квалификационна рамка (НКР), използвана в образованието. При описанието на тези позиции са посочени съответните им връзки с тези класификации. Тази информация е обобщена в разработен електронен национален класификатор на компетенциите. Финализира се изработката на електронен каталог на компетенциите по професии и каталог за генеричните компетенции. Също така в интернет пространството на МК е публикуван и речник на понятията в компетентностно базирания мениджмънт. Разработената таксономия позволява на потребителите на МС да уточнят възможностите за професионална мобилност у нас и в други европейски страни, както и основните (общи) изисквания за притежаваната професионална подготовка.

Друг важен резултат е, че МС въведе единство в използваната терминология по повод УЧР, професионалната подготовка на работната сила, при прилагането на компетентностен подход, както и чрез посочените каталози и речници.

В рамките на МС е разработена концепция и техническа спецификация за прилагане на електронен модул за анализ и оценка на потребностите от обучение на човешките ресурси в компанията и за измерване на ефекта от него. Тестовете за самооценка на компетенциите са публикувани на страницата на МС. Резултатите от теста се предоставят на индивида като доклад с препоръки за развитието му. Самооценката е достъпна за всяко лице, което желае да я направи. Тя може да е поискана от негов ръководител и да е елемент на обща оценка на представянето му, която е съчетана и с други оценки на негови ръководители или колеги.

Предложени са възможности за e-learning чрез обучителни материали за самообучение на МС; информация за обучителни организации; информация за свидетелствата и друг тип документи, които се изискват за удостоверяване на завършено обучение. След приключване на самообучението е възможно да се премине през online тест за проверка на придобитите знания, а резултатите се оформят като портфолио на лицето, което представя на работодателите при кандидатстване за определена позиция.

МС предлага на своите ползватели ресурсен каталог, който е организиран като online библиотека с ресурси за развитие и оценка на компетенциите. Той включва обучителни курсове за ключови компетенции, предлагани от e-learning платформата на МС, и връзки с външни доставчици. Също така в този каталог са очертани и пътищата за формиране на определена компетенция: чрез формално образование и обучение или натрупване на знания извън него.

Освен че предоставя услуги и информация на нейните целеви групи, МС предлага използването ѝ от трети страни и интегриране в техни практики. Добър пример е използването на системата за професионално и личностно профилиране на търсещите работа лица с регистрация в бюрата по труда. МС предостави специализиран модул за подобряване на посредническите услуги на пазара на труда чрез ефикасно използване на индивидуалния подход при работа с безработните и трудните клиенти на бюрата по труда.

МС има общо значение за публичната трудова администрация. Една от основните насоки на действия, които са включени в плана за заетостта за 2019 г., е подобряване на функционирането на пазара на труда чрез осигуряване на работна сила с квалификация и умения съобразно търсенето на бизнеса и с оглед

на бъдещите потребности.[7] Използването на потенциала на МС е реална предпоставка за нейното реализиране.

Съществуват връзки между експертите на НАПОО и експертите на МС. Работодателите например участват в уточняване на съдържанието на професиите, изучавани в средния курс, за които се разработват държавни стандарти за обучение; при обновяването на Списъка с изучавани в професионалното образование и обучение (ПОО) професии; при провеждане на изпити и специализирани съвети и комисии, свързани с професионалното образование; при предлагане на промени в законодателството и уточняване на годишните планове за прием на учащи от различните степени на образование. Също така преподавателите в средния курс и във висшите учебни заведения (ВУЗ) се оказва, че с интерес прилагат тестове и online курсове на МС като достъпен и напълно легитимен учебен ресурс.

В процеса на разработване и функциониране на МС са изготвени предложения за промени в нормативната уредба в посока повишаване на адаптивността, ефективността и балансирането на търсенето и предлагането на пазара на труда. Общите цели са за създаване на: общ пазарноориентиран модел на учебните програми в средното и висшето образование, който да е обвързан с потребностите на бизнеса; за разработване на единни стандарти за професионална подготовка; за прилагане на единна система за образователен и квалификационен профил на работната сила; както и за включващ пазар на труда.

Може да се обобщи, че от самото начало на разработване и прилагане на системата МС тя е била в съответствие с основни приоритети на политиките за развитие на човешките ресурси и реализацията им на пазара на труда. Постепенно тя разширява своето влияние и възможности за въздействия върху развитие на ориентирано към резултатите образование и на включващ пазар на труда. Заедно с това следва да се отчете, че съществуват сериозни предизвикателства пред бъдещото развитие на МС във връзка с преодоляване на досегашни пропуски и при прехода ѝ към новия статут на държавна система.

Необходимо е да продължи работата по изработване на компетентностни модели и такива да бъдат предложени за всички сектори. Важно условие за полезността на услугите на тази система е да се осигури процес на периодичното им актуализиране, адаптивност и гъвкавост. МС е добре да стане по-интуитивна и лесна за ползване система от по-широк кръг лица, включително и от завършващите средно образование или тези в предпенсионна възраст.

Необходимо е по-широкото популяризиране на системата МС. Въпреки че МС е създадена от работодателска организация, оказва се, че нейните възможности невинаги са добре оползотворени именно от работодателите. Според проучване на БСК работодателите не използват например терминологията на МС в публикувани обяви за търсени работници.

Преминаването на МС към МТСП поставя и въпроса за нейното бъдещо развитие и управление. Добро решение е да се запази нейната сегашна цялост и единство на нейните модули. Възможен подход, който ще позволи това единство, е сключване на рамкови споразумения между МТСП и основните заинте-

[7] https://www.mlsp.government.bg/index.php?section=POLICIESI&I=249&lang=

ресовани страни: МОН, Националната агенция за ПОО, Агенцията по заетостта, БСК и други социални партньори. Може да бъде създаден координационен съвет към МТСП за изпълнение и мониторинг на МС въз основа на партньорски подход. За съжаление моделът на управление засега не се коментира и рискът някои заинтересовани страни да не бъдат включени е реален.

Все още не е правена независима външна оценка на социалното въздействие на МС. Провеждането ѝ може да позволи аргументирано да се определят силните и слабите страни на тази система, което е добра предпоставка за планиране на бъдещото ѝ развитие. Тази оценка е особено полезна във връзка с бъдещото прилагане на МС и на компетентностния подход от трудовата администрация при работа с безработните и трудните „клиенти“ на пазара на труда.

През 2018 и 2019 г. Агенцията по заетостта направи краткосрочни прогнози за знанията и уменията на работната сила, които се предполага, че ще са търсени от работодателите през следващите 12 месеца и 3–5 години. МС има капацитет да участва в такива прогнози и да бъде елемент на цялостна национална система за прогнозиране на уменията, който е необходимо да бъде оползотворен.

Въз основа на разгледаните данни може да се обобщи, че за догонваща икономика, каквато е българската, регистрираните загуби на човешки ресурси и на възможностите за развитие на човешки капитал са твърде високи.

3. Насоки на решения на проблема за несъответствията между търсена и предлагана работна сила в образованието и обучението

Общата тенденция в развитието на образованието и обучението в съвременните условия е в посока на резултати с практико-приложно значение, а не толкова към процеса на усвояване на знания. От образованието се очаква, че ще формира широка основа от знания, която позволява усвояване на практически умения и нагласи/компетентности в съответствие с конкретните потребности. Процесът не приключва със завършване на определена степен на образование и налага продължаване на обучението на възрастните през целия им активен живот.

За реализиране на тези необходими промени в съвременните системи на образование/обучение и квалификация в България бяха направени промени в законодателството, които позволиха съответните практики. Въведени са изменения в структурите на формите на образование и обучение, с което се подобрява достъпа до тях. Като равностойни такива форми се предлагат дневно и вечерно обучение, присъствени и дистанционни форми, дуално обучение и усвояване на професия в практиката. Също така беше уточнен и начинът за легализиране на придобито по неформален път знание. Предстои уточняване на легализирането и сертифицирането на кредити в процеса на усвояване на професия или част от нея. Вече стартира процесът за разработване на държавни образователни стандарти[8], които постепенно ще заменят използваните досега

[8] ДОС включват единици резултат от ученето (ЕРУ). ЕРУ са част и същностен елемент от Европейската система за трансфер на кредити в професионалното образование и обучение (ECVET) и политиката на Европейския съюз за максимално сближаване на професионалното образование и обучение с изискванията на пазара на труда, т.е. с това,

държавни образователни изисквания. Стандартите практически подчиняват образованието и обучението на възрастни на единни изисквания за съдържание на учебни програми, изпитни материали, свидетелства и удостоверения за резултати от обучението.

В образованието и обучението започват да се прилагат компетентностният подход и неговите механизми като един от основните подходи за неговото реформиране. В Закона за предучилищно и училищно образование (2016 г.)[9] (чл. 77) и в подзаконовите нормативни актове са определени девет ключови компетентности, които да бъдат развивани у учениците като част от общообразователната подготовка.[10] Прилагането на този подход в образованието и обучението[11] е необходимо да развие среда, която отразява промените в традиционното разбиране на образованието и професионалната квалификация, което наложи обществената практика. В съвременните условия много по-приемливо става използването за ориентир на понятието „компетентност“, което включва в себе си системно организирани знания и умения за изпълнение на определени функции, включително и професионални. Главната задача на образованието/обучението и преди всичко на професионалното става подготовката на компетентни специалисти, т.е. на хора със знания за професията, с начални умения за прилагането им в реална среда, за творческо използване на интелектуален и професионален инструментариум, за конструктивна работа в екипи и ръководене на такива, за комуникация и себеизразяване. В тази връзка за всяко ниво на образование Националната квалификационна рамка (НКР) включва изискването за усвоени знания, умения и компетентности за самостоятелност и отговорност; компетентности за учене; комуникативни и социални компетентности; професионални компетентности.

Съществуването на задълбочаващи се несъответствия между търсена и предлагана работна сила изисква внимание към професионалното образование и обучение (ПОО) в България.[12] Професионалната квалификация по професия може да се придобива след оценяване или валидиране, което установява, че са постигнати всички единици резултати от учене, включени в държавния образователен стандарт (ДОС) за съответната професия.[13] ПОО в България включва всички

което работодателите очакват да получат от бъдещия си персонал като знания, умения и компетентности.

[9] Обн. – ДВ, бр. 79 от 13.10.2015 г., в сила от 01.08.2016 г.

[10] Компетентностите са по български език, общуване на чужди езици, дигитална компетентност, математическа компетентност и основна компетентност в областта на природните науки и на технологиите, умения за учене, социални и граждански компетентности, инициативност и предприемчивост, културна грамотност и възможност за изразяване чрез творчество и умения за устойчиво развитие и здравословен начин на живот и спорт.

[11] Закъснението при усвояване на позитивите на компетентностния подход в българското образование е с 10 години след публикуване на Препоръка на Европейския парламент и на Съвета от 18.12.2006 г. за ключовите компетентности за учене през целия живот, https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/HT ML/?uri=CELEX:32006H0962&from=BG

[12] Институциите в системата на професионалното образование и обучение са: професионални гимназии; училища по изкуствата; спортни училища; специални училища – възпитателни училища интернати и социално-педагогически интернати; професионални колежи; центрове за професионално обучение; центрове за информация и професионално ориентиране.

[13] ДОС са в процес на разработване. За професиите, за които все още не са приети такива стандарти, се прилагат съществуващите досега държавни образователни изисквания.

основни елементи, характерни за съвременната такава система, като професионално ориентиране, професионално обучение и професионално образование и валидиране на професионални знания, умения и компетентности. Тези дейности се осъществяват по професии и специалности, включени в Списъка на професиите за професионално образование и обучение. Негов структурен елемент са професиите и специалностите. Професиите са съобразени с тези в Националната класификация на професии и длъжности (НКПД), но са с широк обхват и подготвят кадри за няколко позиции на НКПД. Доколкото прилаганата в ПОО номенклатура от професии кореспондира с НКПД и НКР, то те могат да се свържат и с Квалификационната рамка на Европейското пространство за висше образование и с Международната класификация на образователни степени.

Може да се заключи, че са въведени съществени организационни промени и такива, които стимулират подобряването на качеството на образованието. Съществува обаче резонен въпрос за това в каква степен се оползотворяват възможностите. Един от главните критерии е прилагането на компетентностния подход в обучителните практики.

Отговор на това доколко ключовите компетентности се изучават в средното общо образование дава годишният мониторингов доклад за (2019 г.).[14.] Основните му изводи са твърде обезпокоителни. Оказва се, че тези компетентности се развиват основно чрез един от изучаваните предмети, а не присъстват във всеки от тях. Не са уточнени подходящи начини на оценяване на степента на овладяването им. Липсва обвързаност между очаквани резултати от обучението, които да покажат доколко са усвоени тези компетентности. Твърде ограничени са възможностите на самите учители да развиват свои компетентности, включително и поради отсъствието на целеви фондове за финансиране на тяхното обучение.

Може да се предположи, че направените изводи за общото средно образование се отнасят и до средното професионално. Съществуващите несъответствия между предлагана и търсена работна сила у нас изискват поставянето на редица допълнителни въпроси към него. Преди всичко необходимо е ключовите компетентности да са интегрирани в държавните образователни стандарти и в учебните програми; да се постигне единство между учебни програми, изучавано учебно съдържание и изпитни материали; да се реализира ефикасно дуално обучение с мониторинг на реализацията на завършващите.

Съществува и неяснота доколко компетентностният подход се прилага във висшето образование. Академичната автономия се оказва доста плътна завеса

---

[14] Колективен автор: Образование България 2030, 2019. Ключови компетентности и умения за успех. От закона към практиката.

https://www.facebook.com/eduBG2030/photos/p.2296085747119774/2296085747119774/?type=1&theater

Целта на този доклад е да изясни начина, по който ключовите компетентности са интегрирани в държавните образователни стандарти и в учебните програми. Именно те определят рамката, в която педагогическите специалисти планират и реализират включването на ключовите компетентности в процеса на обучение. Тази рамка има две важни задачи. От една страна, следва да обясни механизма и изискванията за обучението на учениците във връзка с развитието на ключови компетентности, а от друга, следва да подпомогне учителите с практически и методологически насоки за преподаване с фокус върху развитието на знания, умения и отношения.

за това как се комбинира усвояването на практически умения чрез учебното съдържание; за възможностите за прилагане на дуалния принцип на обучение и работа; за реалните резултати от стажове и практики и други подобни форми на затвърждаване на знанията в практиката.

Безспорно изискване е започналата реформа в общото и професионалното образование и обучение, както и промените във висшето да бъдат ускорени[15] при предварително условие за съгласуваност с изискванията на работодателите. Тяхното участие в тези реформи се търси „по принцип“, като все още не са уточнени подходящите и за двете страни механизми на сътрудничество. Необходимо е използването на модулите на системата МС в тази реформа и интегрирането им с нея вместо съществуващите сега отношения на основа „добрата воля“.[16]

МС може да допринесе за модернизиране на професионалното обучение особено за възрастни и изграждане на платформи за електронно обучение и виртуални академии. Досега тази система предлага възможности за електронно обучение и тестване на придобитите знания, достъп до учебни материали и връзки към други платформи за обучение. Натрупаният опит в развитието на тези функционалности е добра основа за модернизиране на професионалното обучение. Това ще помогне за повишаването на ПОО за възрастни по-привлекателно и адекватно за техните нужди.

4. Изводи

Основният извод е, че вече са предложени механизми за смекчаване на несъответствията между търсена и предлагана работна сила в законодателството и в холистичната система МС. Те имат характер на реформи в нейната подготовка и при предлагането ѝ, както и в организацията на заявяване на потребностите на работодателите и при управлението на човешките ресурси. Свързващият елемент в тези реформи е прилагането на компетентностния подход и неговите инструменти.

---

[15] Без да се отрича необходимостта от реформа на професионалното образование и обучение, следва да се посочи, че те не са единствената панацея за решаване на проблемите на несъответствията между търсена и предлагана работна сила. Ориентираността на образованието/обучението към практиката може да бъде атрактивна парадигма за тяхната реформа, ако чрез него се стимулира кариерно развитие в икономика с достатъчно активно инвестиране в доказали значението си сектори и икономически растеж. В последна сметка образователната подготовка, дори да може да отговори на съвременните изисквания към нея, не е в състояние да задържи наетите, и преди всичко младежите, на работни позиции (при условия на труд), които са далеч от техните изисквания.

[16] Това изискване не отрича напълно съществуващи и сега връзки между експертите на НАПОО и експертите на МС. Работодателите например участват в уточняване на съдържанието на професиите, изучавани в средния курс, за които се разработват държавни стандарти за обучение; при определяне на появили се нови професии и необходимостта от отпадане на други; при провеждане на изпити и специализирани съвети и комисии, свързани с професионалното образование; при предлагане на промени в законодателството и уточняване на годишните планове за прием на учащи от различните степени на образование. Също така преподавателите в средния курс и във висшите учебни заведения (ВУЗ) се оказва, че с интерес прилагат тестове и online курсове на МС като достъпен и напълно легитимен учебен ресурс.

В сферата на ПОО компетентностите на завършващите са един от крайните резултати, който следва да е получен в резултат от подготовката на обучаваните по широкопрофилни професии и при предстоящо прилагане на единни образователни стандарти за подрастващи и възрастни. Работодателите заявяват своите потребности от работна сила, като представят модели с описани компетенции, умения и знания на лицата, които биха искали тя да притежава. Все още обаче не може да се твърди, че МС и работодателската ангажираност с образованието и обучението на възрастни имат значим принос в подобряване на качеството на ПОО и структурите на завършващите по групи професии в съответствие с работодателските изисквания. Това изискване е трудно осъществимо при сега наблюдаваното изоставане на реформата в образованието и обучението по отношение на реалното усвояване на ключови компетентности. Работодателите очевидно са по-заинтересовани от промени в подготовката на завършващите определена степен на образование, за да могат да разчитат на подобрен състав на наетата работна сила и конкурентоспособност в сравнение със заинтересоваността на кадрите и мениджърите в образователната система.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Консорциум „Човешки капитал“ (2019). Средносрочна и дългосрочна прогноза за развитието на пазара на труда в България. https://mlsp.government.bg/ckfinder/userfiles/files/politiki/zaetost/

Образование България 2030 (2019). Ключови компетентности и умения за успех. От закона към практиката. https://www.facebook.com/eduBG2030/photos/p.2296085747119774/2296085747119774/?type=1&theater

BIA (2015). Competence Assessment Paper: Necessity, Results, Challenges. [Sofia: BIA]. Available at: www.competencemap.bg/language/en [01.09.2019]

Cedefop (2019). Continuing vocational training in EU enterprises: developments and challenges ahead. Luxembourg: Publications Office. Cedefop research paper; No 73. Available at: http://data.europa.eu/doi/10.2801/704583 CEDEFOP, 2019

Cedefop (2019). VET in Bulgaria. In: Cedefop (2019). Spotlight on VET – 2018 compilation: vocational education and training systems in Europe. Luxembourg: Publications Office, pp. 16–17. Available at: http://data.europa.eu/doi/10.2801/009

European Council (2019). Council Recommendation on Upskilling Pathways: New Opportunities for Adults; Taking stock of implementation measures. Commission staff working document, Brussels. Available at: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/file_import/implementation-report-upskilling-pathways_en.pdf

Loukanova, P. (2019). The Labour Market, in: Jotzov V. ed. Annual Report 2018: Economic Development and Policies in Bulgaria: Structural imbalances and risks to the economy. Sofia: Goreks Press, pp. 70–92.

Loukanova, P. (2018). The Labour Market, in: Jotzov V. ed. Annual Report 2018: Economic Development and Policies in Bulgaria: Evaluations and Expectations. Sofia: Goreks Press, pp. 80–105.

Loukanova P., Tzanov, V. (2015). The Bulgarian labour market policies at the end of the crisis. Economic Studies, issue 3, pp. 3–29.

Маргарита Атанасова / Margarita Atanassova[1]

РАЗВИТИЕ НА УМЕНИЯТА НА ЗАЕТИ В ПРЕДПРИЯТИЯТА В БЪЛГАРИЯ КАТО ЧЛЕН НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

1. Увод

Развитието на уменията на заетите в предприятията в България чрез неформални обучения (както курсове, така и други тренинг интервенции, които изискват определени инвестиции от страна на работодателя) е традиционен приоритет на политиките за усъвършенстване на човешкия капитал както на национално ниво, така и на равнище организация.(Белева 2017; Зарева 2010; Луканова 2015; Цанов 2015). В настоящото изследване фокусът е върху развитието на уменията във връзка с трудовата заетост на хората, където се откроява ролята на работодателите/предприятията като доставчик на неформални обучения. Данните показват, че работодателите се очертават като водещ доставчик на (над 1/3 от предоставените) неформални обучения в страните от ЕС (табл. 1) през периода 2007–2016 г. Страните, в които се отчита най-висок дял на неформалните обучения, предоставени от работодател през 2016 г., са: България (63,5%), Унгария (57,9%) и Словакия (48,8%).

Таблица 1. *Дял на неформалните обучения за лица на възраст 25–64 години, предоставени от работодатели в страни от ЕС за периода 2007–2016 г. (%)*

Държави	2007	2011	2016
ЕС-28	38,2	32,0	35,4
Белгия	41,7	38,5	33,9
България	**68,8**	**71,8**	**63,5**
Чехия	42,9	40,7	32,0
Дания	:	33,3	32,0
Германия	42,4	28,2	39,7
Естония	29,2	7,4	31,9
Ирландия	:	16,6	33,9
Гърция	36,0	19,2	17,0
Испания	19,9	14,4	27,2
Държави	2007	2011	2016

[1] *Проф. д-р Маргарита Атанасова, УНСС / Prof. Margarita Atanassova, UNWE: matanasova@unwe.bg*

Франция	27,6	33,4	29,2
Хърватия	22,0	:	30,8
Италия	27,6	31,7	32,8
Кипър	27,1	23,6	29,4
Латвия	42,6	41,5	34,7
Литва	14,5	10,4	12,6
Люксембург		23,0	28,4
Унгария		60,3	57,9
Малта	5,1	36,7	34,6
Холандия	38,6	35,1	35,7
Австрия	27,7	26,9	28,5
Полша	20,8	16,8	23,2
Португалия	40,7	46,6	39,6
Румъния	30,8	39,9	45,5
Словения	11,8	19,5	14,8
Словакия	40,0	47,5	48,8
Финландия	36,0	44,1	39,2
Швеция	45,5	30,1	32,9
Великобритания	50,2	44,3	46,9

Източник: Eurostat, Adult Education Survey, Non-formal training providers, 01.10.2019 г.

Тези данни показват, че дейностите по продължаващо професионално обучение на заетите в предприятията са значим фактор за развитие на уменията на хората. При това е необходимо да се отбележи, че през периода постепенно нараства и относителният дял на неформалните образователни и обучителни институции като доставчик на неформални обучения (през 2016 г. – 17,5% в ЕС-28), но те все още не могат да достигнат водещите нива на този показател за работодателите. Позитивното развитие на работодателите като доставчик на неформални обучения в ЕС трябва да се разглежда като среда, в която се осъществяват промени и в България в тази сфера. Във връзка с това основната цел на настоящото изследване е да се проучат и систематизират тенденциите в динамиката на продължаващото професионално обучение на заети в предприятията в България и да се направят сравнения с тези процеси в останалите страни – членки на ЕС, и общността като цяло.

2. Теоретични основи и методическа рамка на изследването

Изграждането и усъвършенстването на уменията се осъществява на различни етапи от живота и развитието на човека чрез сложен комплекс от образователни и обучителни интервенции, обхващащи формално образование и неформално обучение, които се характеризират с разнообразни доставчици: формални образователни и обучителни институции, неформални образователни и обучителни институции, работодатели и др. (Атанасова 2010). Чрез своята дейност доставчиците на формално образование и неформално обучение имат

принос за развитието на уменията на хората, които са в основата както на социално-икономическото развитие, така и на качеството на живот и труд в обществото. По своята същност уменията са комплексна концепция, чието изследване и измерване е съпроводено с продължаваща дискусия (вкл. по отношение на семантичните характеристики на понятията компетенции, компетентности, способности и др., Стефанов, Пейчева, 2018: 93) и разнообразни позиции за същностните характеристики и обхвата на това понятие. Без да се подценява познавателната ценност на продължаващата дискусия, в рамките на настоящото изложение се възприема, че уменията са форма на човешки капитал, създаващ стойност, влияещ върху разпределението на доходите. Уменията се характеризират чрез три основни групи в своето съдържание: когнитивни умения, некогнитивни умения и технически умения, които са специфични за конкретната работа, професия или сектор. Когнитивните умения обхващат способността за разбиране на комплексни идеи, за ефективно адаптиране към средата, за учене от опита/практиката, за ангажиране в различни форми на разсъждаване/доводи и преодоляване на пречки/бариери чрез мислене. Когнитивните умения включват езикова грамотност, числова грамотност, способност да се решават абстрактни проблеми. За некогнитивните умения в специализираната литература се използват разнообразни понятия като меки умения, социално-емоционални умения и др. (Kautz 2014) и се акцентира, че в тяхната основа са формираните модели на мислене, чувства и поведения (Borghans et al. 2008). Техническите умения са комбинация от когнитивни и некогнитивни умения, използвани за изпълнение на специфични задачи. (Brunello, Wruuck 2019: 4). В контекста на целите на настоящия доклад развитието на уменията на заетите се свързва с дейностите по продължаващо професионално обучение в предприятията, насочено към изграждане и усъвършенстване както на техническите, така и на другите умения на хората и което е обект на изследването. Официалната статистическа информация в тази област използва данните от периодичното наблюдение на продължаващото професионално обучение на заетите в предприятията (по методика на Евростат), където основен е показателят „относителен дял на предприятията, предоставящи обучение на заетите“.

Изходните позиции, от които се осъществява настоящото изследване, отразяват възприетата теза, че в условията на нарастване на дела на предприятията в България, които предоставят обучения за заетите, по този показател се подобряват позициите на нашата страна в рамките на ЕС. Във връзка с това се формулират две работни хипотези: а) работна хипотеза 1 – по изследвания показател България преминава към клъстерна група с по-висок ранг в рамките на общността през периода; б) работна хипотеза 2 – намалява дистанцията между клъстерната група на България и клъстерната група с най-високото ниво на изследвания показател през периода.

В процеса на изследването основен информационен източник са официалните данни от последните три издания на периодичното (през 5 години) „Наблюдение на продължаващото професионално обучение на заетите в предприятията“ (Continuing Vocational Training Survey/CVTS 3: CVTS 4, CVTS 5) за страните – членки на ЕС-28, през периода 2005–2015 г. Основна цел на „Наблюдението на продължаващото професионално обучение на заетите в предприятията“ е да предостави информация за организираното от предприятията

продължаващо професионално обучение на заетите в тях лица. Методологията и инструментариумът за реализиране на наблюдението са хармонизирани с изискванията на Европейската статистическа система. В рамките на CVTS 5 се събират данни за продължаващото професионално обучение в предприятията в следните направления: организационни стратегии за обучение на заетите; стойност/разходи за обучителни курсове, прилагани разновидности на обучения; интензивност на обученията (брой участници, обучителни часове); организационни стратегии за предлагане на начално професионално обучение. За целите на статистическо наблюдение CVTS 5 се определят следните изисквания към обучителните дейности/интервенции като част от продължаващо професионално обучение/ППО в предприятията: те се осъществяват по решение на организацията, където важна роля имат преките ръководители и висшето ръководство на компанията; характеризират се както с определени времеви граници, така и с обучителна подкрепа (обучител, коуч, супервайзър; специализирано оборудване за обучение – компютърен или друг обучителен медиатор); основна цел е да се придобият нови или да се усъвършенстват и надградят съществуващи вече компетенции; обхванати са само заети лица (без стажанти); съответните обучителни дейности/инициативи трябва да са финансирани изцяло или частично от организацията (вкл. чрез използване на работно време за обучителни дейности, финансиране на учебни материали и др.) (CVTS 5 manual 2016: 24). Продължаващо професионално обучение (ППО) за целите на CVTS 5 са обучаващи мероприятия или дейности, които имат за цел развитието или усъвършенстването на съществуващите знания и придобиването на нови квалификации. Към мероприятията и дейностите по ППО се отнасят курсовете по ППО и други форми на обучение. Другите форми на обучение включват: планирани периоди за обучение, инструктажи или практическо обучение, като се използват обичайните средства за работа, директно на работното място или в работна ситуация; планирано обучение чрез ротация на работни места, заместване или асистиране; участие в обучаващи/квалификационни курсове (кръжоци); самообучение чрез отворено и/или дистанционно обучение (присъствено и задочно) – използваните методи за този вид обучение могат да включват използване на видео- и аудиокасети, задочни курсове, компютърни методи, вкл. интернет или посещение на информационен център; теоретично обучение на конференции, работни срещи, лекции и семинари, предназначени да опреснят и детайлизират знанията и да образоват работниците и служителите от предприятието.

3. Тенденции в продължаващото професионално обучение на заети в предприятията в България

Данните показват, че през периода 2005–2015 г. в България нараства относителният дял на предприятията, които предоставят обучение на заетите – от 28,7% през 2005 г. на 42,2% през 2015 г. (табл. 2).

Таблица 2. *Предприятия, предоставящи обучение на заетите – % от всички предприятия*

	Държави	2005 г.	2010 г.	2015 г.
	ЕС-28	59,7	65,7	72,6
1	Белгия	62,5	77,6	83,9
2	**България**	**28,7**	**31,2**	**42,2**
3	Чехия	72,0	72,2	90,6
4	Дания	85,3	90,9	86,6
5	Германия	69,5	72,8	77,3
6	Естония	66,6	67,7	86,1
7	Гърция	21,0	27,8	21,7
8	Испания	47,1	74,9	86,0
9	Франция	73,8	76,1	78,9
10	Италия	32,2	55,6	60,2
11	Кипър	50,7	71,6	69,5
12	Латвия	36,4	40,4	99,9
13	Литва	46,4	51,9	61,6
14	Люксембург	71,8	70,8	77,1
15	Унгария	49,1	48,7	43,8
16	Малта	45,6	53,9	61,6
17	Холандия	74,7	78,6	85,0
18	Австрия	81,1	86,9	88,1
19	Полша	34,8	22,5	44,7
20	Португалия	44,1	64,6	75,0
21	Румъния	40,3	24,1	26,7
22	Словения	72,9	68,0	84,1
23	Словакия	60,4	69,0	70,0
24	Финландия	76,7	74,4	83,1
25	Швеция	78,4	87,0	93,1
26	Великобритания	90,4	80,4	85,7

Източник: Евростат, Enterprises providing training, CVTS, 01.10.2019.

Бележка: В таблицата е систематизирана информация за страни, за които са налични данни без прекъсвания за периода. Поради тази причини в таблицата не са включени Ирландия и Хърватия.

През анализирания период се очертава нарастване на дела на предприятията, предоставящи обучение на заетите както в цялата съвкупност на ЕС (28 от 59,7% през 2005 г. на 72,6% през 2015 г.), така и при преобладаващата част от страните членки. При някои страни членки (Румъния, Унгария, Гърция, Люксембург, Великобритания) данните показват относителна стабилност или негативни промени на този показател за периода.

Проучването на динамиката на дела на предприятията, предоставящи обучение на заетите в България през периода 2005–2015 г., се основава на резултатите от приложение на клъстерен анализ, в който се ползват налични данни

от периодичното „Наблюдение на продължаващото професионално обучение на заетите в предприятията“ (Continuing Vocational Training Survey/CVTS) за периода 2005–2015 г. В настоящото изследване се използва статистическа информация за страни, за които са налични данни без прекъсвания за периода и затова не са включени Ирландия и Хърватска. В настоящата част от изложението се представят систематизирани данни (табл. 3) за динамиката на основните клъстерни групи в проведения клъстерен анализ, които са основа за преценка на възприетите работни хипотези.

Таблица 3. *Динамика на основните клъстерни групи за периода 2005–2015 г. – финален клъстерен център (% предприятия, предоставящи обучение на заетите)*

Ранг на клъстерната група	**2005 г.**	**2010 г.**	**2015 г.**
5	85,60 Дания, Австрия	88,27 Дания, Австрия, Швеция	92,93 Швеция, Австрия, Чехия, Латвия
4	71,89	72,76	82,40
3	49,06	52,53	64,58
2	35,93	40,40	43,57 България, Унгария, Полша
1	24,85 България, Гърция	26,40 България, Гърция, Полша, Румъния	24,20 Гърция, Румъния

Данните показват, че през периода 2005–2015 г. се очертава позитивна динамика на равнището на клъстерния център при всички групи с изключение на първа група, където няма ръст на относителния дял на предприятията, предоставящи обучения на заетите – при тази група нивото намалява и през 2015 г. е 24,2, срещу 24,85 през 2005 г. Този резултат може да се интерпретира като сигнал за формиране в края на периода на група от страни (Гърция, Румъния), която се отличава от общата съвкупност като динамика на изследвания показател. Резултатите от клъстерния анализ показват, че в ЕС през периода нараства дистанцията между клъстерните центрове на първа и пета клъстерна група – от 60,75% през 2005 г. на 68,72% през 2015 г., което може да се интерпретира като сигнал за поляризиране на страните в общността по този показател – през 2015 г. се формира клъстерна група (Гърция и Румъния), чийто клъстерен център изостава с 68,72% от клъстерния център на водещата клъстерна група. В този контекст се откроява придвижването на България в клъстерна група от по-висок ранг. В началото на периода (през 2005 и 2010 г.) България е част от първа клъстерна група, която се характеризира с най-ниски нива на относителния дял на предприятия, предоставящи обучение на заетите – клъстерният център там се движи в интервала 24,8–26,4%. През 2015 г. нашата страна преминава от първа във втора клъстерна група (Унгария, Полша, България), където клъстерният център е 43,57%, което потвърждава първата работна хипотеза, че през периода 2005–2015 г. се подобряват позициите на нашата страна по изследвания показател в рамките на общността

По отношение на втората работна хипотеза (намалява дистанцията меж-

ду клъстерната група на България и клъстерната група с най-високото ниво на изследвания показател) се използват резултати от клъстерния анализ, които са систематизирани в табл. 4, обобщаваща данни за основни характеристики на клъстерната група на България (обхват, ранг, финален клъстерен център, дистанция от максималното ниво в петте клъстерни групи) за периода 2005–2015 г.

Таблица 4. *Динамика на основните характеристики на клъстерната група на България за периода 2005–2015 г.*

Основни характеристики	**2005 г.**	**2010 г.**	**2015 г.**
Клъстерна група – държави	България, Гърция	България, Гърция, Полша, Румъния	България, Унгария, Полша
Ранг на клъстерната група	1	1	2
Финален клъстерен център	24,85	26,40	43,57
Дистанция от макс. ниво	60,75	61,81	49,36

Систематизираните в табл. 4 основни резултати от клъстерния анализ показват, че през периода 2005–2015 г. се повишава нивото на клъстерния център на групата, в която е България – от 24,85% (България и Гърция) през 2005 г. нараства на 43,57% през 2015 г., при което нашата страна отбелязва позитивно придвижване към втора клъстерна група, където е заедно с Унгария и Полша. Тази динамика е в основата на намаляване на дистанцията между клъстерната група на България и клъстерната група с най-високото ниво на изследвания показател, което потвърждава втората работна хипотеза на настоящото изследване. Данните от горната таблица показват, че през 2005 г. тази дистанция е 60,75%, а в края на периода (2015 г.) е намаляла до 49,36%. Този резултат може да се интерпретира като положителен сигнал, че като дял на предприятията, предоставящи обучение на заетите в България, настъпват определени позитивни промени и приближаване до по-високо развити страни от ЕС в тази област.

Представените резултати от емпиричното проучване са основа за редица изводи, които за целите на настоящото изследване се структурират в две основни направления.

- Работодателите в България се утвърждават като водещи доставчици на неформални обучения, които обхващат над половината от предоставените неформални обучения за лица на възраст 25–64 години в страната, което поставя нарастващи изисквания към осигуряване на качество и стандарти на съответните обучителни дейности/инициативи. Данните показват, че работодателите доминират като доставчици на неформални обучения във всички страни от ЕС, вкл. и в България. Водещата роля на работодателите като доставчик на неформални обучения в условията на нарастване на броя на заетите се съпровожда с увеличаване на броя на лицата, които получават възможности за усъвършенстване на уменията. В контекста на нарастващите изисквания на трудовия пазар към компетенциите на хора възникват редица въпроси, които са свързани както с качеството на предоставените от организациите неформални обучения, така и с потен-

циалните възможности придобитите чрез тези обучения компетенции да бъдат валидирани по съответния ред. Водещата роля на работодателите като доставчици на неформални обучения изисква да се отдели време и внимание за решаване на редица проблеми, които са свързани както с осигуряването на качеството и стандартите на тези обучителни инициативи, така и с въвеждането на подходящи системи за институционализиране на предоставяните неформални обучения в предприятията с цел да се повишават възможностите за тяхното валидиране в националната система за образование и обучение.

- Нарастващият дял на предприятията в България, които предоставят обучения на заетите, трябва да се разглеждат в контекста на нарастващата роля на организациите за развитие на човешките ресурси в тях. В рамките на настоящото изложение развитието на човешките ресурси се разбира като процес на усъвършенстване (целенасочена промяна) на знанията, уменията и нагласите на заетите, който протича в индивидите, но в определен организационен контекст, и обхваща трансформирането на ресурси в резултат, полезен както за индивидите и организациите, така и за обществото (Атанасова 2010: 30). От тези позиции е необходимо предоставяните обучителни интервенции за заетите в предприятията да се разглеждат като принос за развитието на човешкия капитал както на микрониво (в организациите), така и на макрониво и да се търсят възможности за партньорство на държавата с работодателски и синдикални организации при предоставяне на обучения на заетите в предприятията. Добри практики в тази насока са доказалите своята ефективност съвместни дейности на Агенцията по заетостта със социалните партньори, които осъществяват определена част от предвидените в активната политика по заетостта програми за обучение на заети. Конкретни примери (Годишен обзор АЗ 2017: 65) в тази насока са проект „Стъпка напред“, Асоциация на индустриалния капитал в България (за осигуряване на устойчиви работни места в реалната икономика и подобряване качеството на работната сила), проект „КРОС“, БТПП (за увеличаване потенциала за развитие на бизнеса чрез осигуряване на качествена работна сила); проект „Квалифицирани кадри за бизнеса“, БСК (за балансиране на пазара на труда чрез подготовка на работна сила в съответствие с търсенето на бизнеса). Успешното осъществяване на тези проекти и постигнатите резултати поставят въпроса както за разнообразяване на обучителните интервенции/дейности в условията на дигитализация, така и за тяхното коректно наблюдение и представяне като част от активните политики по заетостта в страната.

Систематизираните накратко основни изводи от проведеното изследване нямат изчерпателен характер, а трябва да се разбират като стимул за задълбочен дебат за търсене и формулиране на подходящи политики и мерки за повишаване на ефективността на продължаващото професионално обучение в предприятията като значим фактор за развитие на уменията на заетите.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Атанасова, М. (2010). Развитие на човешките ресурси в организациите. София, Авангард Прима, с. 30.

Белева, И. (2017). Пазарът на труда в България в средносрочна перспектива: оценки и рискове за неговото развитие. – Икономически изследвания, XXVI, 2017, № 1, с. 3–40.

Зарева, И. (2010). Човешкият капитал в България: формиране, състояние, използване, насоки за развитие. София, Академично издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“.

Луканова, П. (2015). Обучението на възрастни: организация и проблеми. – В: Сборник от доклади на научно-практическа конференция: „Развитие на българската икономика – предизвикателства и възможности“. Стопански факултет на ВТУ.

Пейчева, М., Л. Стефанов (2018). Управление на човешките ресурси 2018. София, Издателски комплекс УНСС.

Цанов, В. (2015). The Bulgarian Labour Market Policies at the end of the Crisis Economic Studies, Vol. XXIV, No 3, pp. 3–28.

Borghans, L., A. L. Duckworth, J. J. Heckman and B. Ter Weel (2008). The economics and psychology of personality traits. – Journal of Human Resources, 43 (4), pp. 972–1059.

Brunello, G., P. Wruuck (2019). Skill Shortages and Skill Mismatch in Europe: A Review of the Literature, IZA – Institute of Labor Economics.

CVTS 5 manual (2016). European Commission.

Kautz; T., J. J. Heckman, Ron Diris, Bas ter Weel, Lex Borghans (2014). Fostering and Measuring Skills: Improving Cognitive and Non-Cognitive Skills to Promote Lifetime Success; IZA DP No. 8696.

Monica Florica Dutcaş[1]

ON A SET OF INDICATORS REGARDING A SUSTAINABLE LABOUR MARKET

1. Introduction

New manifestations of the labour market and new forms of employment, skills level, artificial intelligence (AI) and new jobs, rising youth unemployment, acute labour shortages, labour mobility, labour migration, education systems, systems of adult vocational training, occupational health and safety, non-discrimination of any kind, equal opportunities and inclusion of vulnerable persons are just some of the current challenges that induce the need for public policies dedicated to the labour market.

In order to obtain the general picture of the labour market problems, contained in the current policy for sustainable development, in the model of the social economy of the European Union (EU) and in the national strategies, if we have examined the facts from 1957 (the Treaty of Rome), when the problem of free movement of labour until now was addressed, with global issues on the agenda, at the intersection of all practical aspects, we could have observed that:

a) There is no universal, unique model of functioning of the labour market;
b) The role of states (through authorities and regulations) in the functioning of the labour market has increased;
c) Each state freely assumes its own strategies and models, influencing them through public policies, the macro stability and sustainability of the labour market.

The topic being a personal area of interest, I used some of my own research and also the research in which I participated as a team member to conceptualize the public policy regarding a sustainable labour market, including a set of specific indicators.

Thus, the work develops ideas on the logic and argument of the mix of public policies regarding the labour market, the sustainability of the labour market and its indicators, starting from partial results obtained and presented in previous papers and conferences.

The paper is structured in five parts: first, a short introduction including a brief summary of literature review; the second theoretically presents the conceptual aspects of a mix of public policy on the labour market; the third contains a logical analysis of

---

[1] *Scientific researcher Dr. Monica Florica Dutcaş, Romanian Academy, „Victor Slăvescu" Center for Financial and Monetary Research: monica.dutcas@finders.ro*

labour market sustainability; the fourth part is a brief proposal of a minimum set of indicators on the labour market; at the end are the conclusions.

1.1. Literature in the field. A brief summary

There is a large body of literature dedicated to the labour market, its components, indicators and its interaction with the sustainable development goals and indicators, or with other economic variables like economic growth, competitiveness and productivity.

The fundamental rhythm of the desire for change and development has only accelerated, in recent years, the development of programs and strategies, the establishment of norms and guidelines, guides, reports, standards, summaries, and official documents that increase the production of publications.[2] These can be studied in various ways: activity fields, topics, institutions. There are virtual libraries with free online access that allow us to view or download materials in HTML, PDF, e-books etc. The Publications Office of the European Union works like an online bookstore rather than a library.[3] That literature results from the work of experts, consultants, technicians and researchers in the field, individually or in teams, sometimes interdisciplinary. For the purpose of attracting the target audience, infographics are often used, usually with a limited subject of narrow specialization. The same tendency, to present work or research reports and exposure in the virtual space, is manifested at national and global level.

Reference works that fall outside of the above, for specific issues about labour market and public policies, can be cited:

a) **Regarding broad labour market reforms** (Adhikari et al. 2016)
   The authors measured the impact of reforms by evaluating outcomes in reform countries (Denmark, the Netherlands, Ireland, Australia, New Zealand and Germany) and then compared them with the results of a group of similar labour market reforms. The authors suggest that the results at the economy level are superior where the respective policies have been implemented, but there may be exceptions.

b) **Regarding the Sustainable Development Goals (SDGs) and the convergence of the objectives**
   Some authors consider national selectivity, simplification and adaptation as a potential trap in the implementation of the SDG.

c) **Regarding the public policies**

Generally accepted definitions such as "public policies represent everything that government structures decide to do or not do" (Dye 1998); "a certain direction of action followed by an actor or group of actors in solving a problem or task" (Anderson 1994) contributed to the classification of the policies taken in the analysis.

"Flexicurity is a social protection for the flexible workforce understood as an alternative to pure flexibilization, but not with the price of relaxing employment protection for normal employees" (Keller and Seifert 2015) and "as a deregulation of

[2] https://europa.eu/european-union/documents-publications/reports-booklets_ro
[3] https://publications.europa.eu/ro/more-search-options

labour market policy only" (Klammer 2004). This involves a beneficial combination of flexible and serious contracts, comprehensive lifelong learning strategies, efficient and active labour market policies and modern, adequate and sustainable social protection systems.

d) **Regarding unemployment**

Adam Smith, Thomas Robert Malthus, David Ricardo, and other classical economists studied the division of labour, productive and non-productive labour, real and relative wages, labour value, demographic mechanism, and others, but they did not clarify the concept of unemployment and its mechanism as a labour market imbalance, so deep and clear that policies are needed to combat this phenomenon.

Keynes has shown that in capitalist society there is involuntary unemployment. He conducts the analysis with the ultimate goal "to find out what exactly determines the volume of employment." In fact, he seeks explanation for the "poverty paradox in the midst of wealth" and introduces in the analysis of the relationship between the income of society and what he expects to be spent for consumption; the psychological characteristics of consumers he calls "propensity for consumption". Keynes offers a surprising and revolutionary solution to unemployment through the intervention of the state which through public monetary, fiscal or budgetary policies, can ensure the re-launch demand and growth, including private investment, managing to change the paradigm on issues of its time.

Aleksandra Halka and Jacek Kotlowski (2013), through a study by National Bank of Poland, estimate a Phillips curve for the prices of each component of the consumer basket, based on a model with adaptive expectations, but which includes the deviation of GDP from potential as a factor to illustrate the influence of demand, namely the effective nominal exchange rate, external inflation and the price of food and oil commodities for that of supply. Jaromir Baxa, Miroslav Plasil and Borek Vasicek (2015) estimate various forms of the Phillips curve, testing a variety of indicators relevant to assessing the influence of demand on inflation, including GDP deviation, the unemployment gap (including the short-term one), the real cost with the labour force and survey data about the degree of utilization of the production capacities and the factors limiting the production from the perspective of the labour force deficit.

Until recently, the specialized literature has not offered abstract theoretical and conceptual approaches in the matter of a public policy aimed at the labour market in its entirety so as to provide predictability and sustainability. Economic literature abounds in local theoretical and empirical approaches, in studies and reports that specifically target one or more labour market issues. An accepted theory and an abstract conceptualization of the mix of public policies regarding the labour market are not currently available. Also, a minimal set of macroeconomic indicators that could express the sustainability of the labour market in close connection with policies is not used.

2. On a mix of public policies on the labour market

From the sum of the partial results from my own previous research, I have observed that a single public policy, of those devoted to work, cannot solve the problems of labour market disequilibrium, namely unemployment, in the current context. This is the argument for a mix of public policies on the labour market (MPPPM) as follows:

a) MPPPM which refers to the adjustment of the macroeconomic imbalance of the internal and internal labour market to a country / union / region;

b) MPPPM which aims to maximize the synergy of public policies that directly or indirectly effect the labour market.

There is a necessity of a conceptualization of the MPPPM that would capture the whole structure, design, institutionalization, implementation, impact of mix under an umbrella of a sustainable labour market policy (PSM).

2.1. The anticipated context of sustainable labour market policy

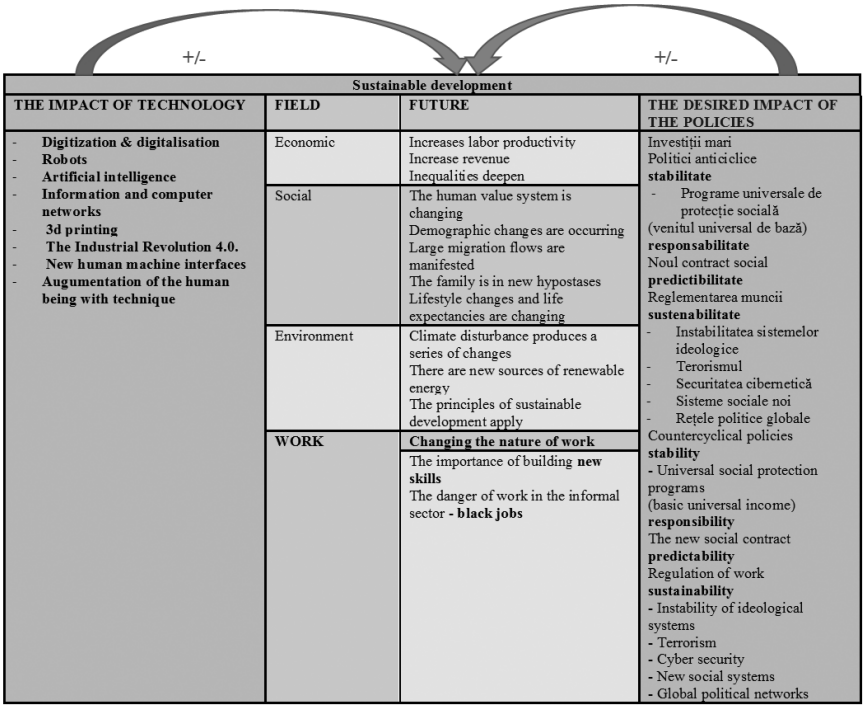
Today, government policies on work and the right to work emphasize individual well-being, poverty eradication and social inclusion, especially in the European policy known as "the social model", which is transposed into national policies and each converges with the strategic goals of sustainable development, as a universal tool assumed by the 2030 Agenda for Sustainable Development by the United Nations member states. These are preoccupations of the moment, inter-conditioned, they are inevitably influencing the labour market; they may also be influenced by what we have called "sustainable labour policy" (PSM). This is created in a space for meeting the objectives of sustainable development with the objectives of the three pillars of the European social model, namely the space in which any applied policy, which corresponds to these objectives, will address either the demand or the job offers. Active labour market policies can be promoted to generate jobs or affect the level of unemployment. Passive labour market policies can be used to ensure the health of the population at any age and to increase the number of people, capable of working and active in the labour market, or to provide social protection and inclusion to vulnerable people. A combination of these will increase the synergy of enforcement effects, if the right mix of policies that simultaneously address labour market components can be found.

A picture of the correlations of the three areas of sustainable development under the impact of technologies allows us to anticipate the context of the sustainability of the labour market in the future, as presented in Figure 1.

The objective functions of the Sustainable Development Goals (SDGs), corresponding to their components (economy, social, and environment) are: maximizing economic performance (such as profit, GDP growth or others), maximizing welfare, maximizing eco-efficiency. By reconciling them with the equilibrium function, based on the human potential of the labour market, an expression of a contextual variant of future interest can be obtained. The interpretation of the present with the thought of transferring opportunities to future generations is crucial; it implies awareness of human potential. Obtaining the synergy dependent on the policies of the MPPPM, we propose, in Figure 2 below, representation of correspondences between the interventions on the demand and the supply of the labour market and the expected effects.

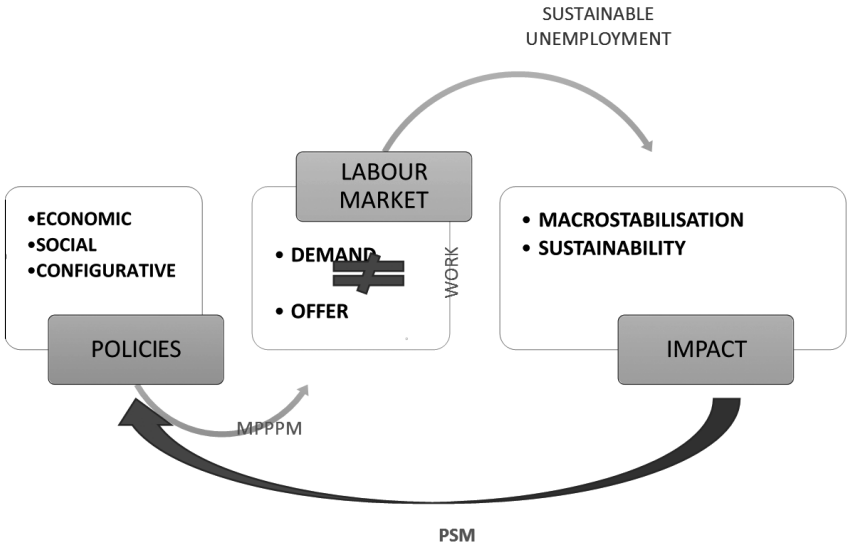
The entire research, from the premises to the result, is shown in that way. The development of the parts of the model will be demonstrated. A mix of policies acts on the demand or supply of labour, on the labour market, producing an imbalance, generally manifested in the form of unemployment. An economic system is in a state of equilibrium when aggregate demand equals aggregate supply. For a competitive labour market we can say that we are talking about balance when all people looking for a job can find a job at a given level of pay. Also, when all employers who offer

Fig. 1. Anticipated context of sustainable development



Source: the author's concept

Fig. 2. Sustainable labour policy



jobs find the workforce with appropriate skills and competences. Unemployment is a problem of analysis from the point of view of demand (both individual and aggregate) and supply (individual or aggregate) of work. Sustainable (self-replicable) unemployment is the unemployment registered in the pre-established, acceptable and governable margin through the MPPPM. Sustainable unemployment is determined by the operationalization of sustainable policies as an option for the labour market. Unemployment, being perhaps the most important disequilibrium of the labour market, will be the central element of the mix of labour market policies, in order to macro-stabilize it and ensure sustainability.

2.2. Qualitative analysis of the active or passive character of the policy mix

The role of the state, respectively of the public policies (PP) consists of direct and indirect actions, aimed at creating new jobs in the real economy and reducing unemployment. Viewed only at the macroeconomic level, PP, integrated under the name of employment policies, targets global macroeconomic issues (global demand for consumption, global investments), with the objective of increasing the employment rate and keeping the unemployment rate to a minimum by stimulating production, the granting of fiscal or lending facilities, which, in turn, aim at creating new jobs and expanding employment opportunities. Because employment increases or decreases in correlation with economic growth rates, employment policies can be assimilated *to economic policy*.

In the MPPPM, the *economic policies* will be formed from the fiscal and monetary policy, with the aim their impact on the labour to be evaluated by measuring the level of financial inclusion of those who obtain income from work and an appropriate fiscal compliance behaviour regarding the payment of income taxes from the work.

Social public policies have the role of promoting employment and reducing unemployment, and include the whole set of regulations and instruments on social insurance, state social contributions, and social services (granted to family and children). This kind of policies act in scope to reduce gender discrimination, poverty, inequalities and their impact on labour market will be an asset by measuring the social inclusion and the welfare. They are known as a "passive public policy".

Under the umbrella of the "configurative" policy, the following is included:

a) Foreign and security policy plays a major role in strengthening respect for human rights and fundamental freedoms, including the right to decent living, to work, to free movement; its impact on the labour market will be measured by the level of labour migration.
b) Trade policies represent the totality of the regulations adopted by a state andrefer to its international economic relations through instruments, such as customs policies or measures to stimulate commercial exports; all have influence in the real economy, in the microeconomic business environment and, implicitly, in supporting of entrepreneurship; the impact on the labour market will be measured by the number of job vacancies dismissed or created.
c) Public policies in the field of education and science include the regulations on the development of general education, vocational schools, the system of university and post-university studies, with effects in the development of skills for the labour market; the impact is given by the number of graduates employed in the work.

The two main functions can be described as "economic" and "social". The "Economic Function" of MPPPM refers to the economic performances of labour markets, such as job creation, human resource allocation, matching labour supply and supply, and overcoming structural gaps in this regard. The "Social Function" of MPPPM mitigates the social consequences of the poor results in the economic and labour market and tries to remove obstacles to employment by including vulnerable categories, socially excluded and difficult to employ.

The active measures in MPPPM target three fundamental groups:

1. People who are inactive but able to work when entering the labour market (who can and would like to be employed);
2. Employed persons who are endangered by the possible involuntary loss of work or by the voluntary transition from one place of work to another;
3. The unemployed.

Passive measures of MPPPM are in help of vulnerable people: children, young people, women, the sick or disabled, and the elderly. Examples of measures specific to passive policies include:

– Reducing working time;
– Diminishing retirement age, or early retirement without penalty;
– Increasing the compulsory schooling period;
– Increasing the number of jobs with a reduced and atypical daily schedule;
– Social insurance (pensions, unemployment, social allowances for family or child support, social income allowances).

3. A logical analysis of labour market sustainability

At present we can talk about the sustainability of the labour market, but we are still far from being able to characterize it in this way. In reality, the labour market and all the factors that can influence either the demand or the supply of labour face a series of imbalances. What are the causes of disequilibrium, how can the structural elements of the labour market be used, what new behaviors are manifested on the labour market and what institutional changes are needed for the sustainable future of work?

Macrostabilization, illustrated in Figure 2, is the process by which, through public policies, the disruptions and imbalances in the labour market are adjusted so that they are "forced" to stay within the pre-accepted stability of the labour market.

I propose that the interval of stability of the labour market from the perspective of macrostabilization through public policies be the following:

[***R_n, R_***] or [***R_s, R_n***], where

R_n = the natural unemployment rate. The natural rate of unemployment is the unemployment rate caused by the economic, social and political forces in the economy, even when the economy is not in recession. These factors include frictional unemployment and structural unemployment.

R_s = the sustainable rate of unemployment. Sustainable unemployment has its reference in the natural unemployment rate, being induced by the public policies that influence the labour market. Establishing the governance channel for sustainable unemployment will be given by the causal impulse of each type of policy used in the inflation-unemployment relationship. It must be emphasized either by logical or

empirical means, which are the mechanisms of transmission of the respective causal impulse, and it must be ensured that there are no intermediate links on the channel of transmission of each causal impulse identified.

The principle of sustainability assumes that once implemented, the MPPPM ensures its structural (and, therefore, functional) self-replication.

The useful logical operations will be those of classification / division of the measures, respectively of the policies, the comparison between measures and policies regarding the denoted / referent (in this case the labour market), abstracting and generalizing until the meaning of the sustainable labour policy is obtained. Taking into account the logic of the semantics, MPPPM consists of the denoted (the referent), that is the object to which it refers, respectively the "labour market", and the meaning, that is how it refers, respectively the "hardcore", given by all the functions of the measures of public policies included in the "hardcore", logically equivalent.

For each policy and for each measure of each policy, three types of logical descriptions will be made, respectively state descriptions, descriptions of change and descriptions of action. The logic of the MPPPM action is based on the logic of changing / transforming the state of the labour market system. For each logical variable, a logical transformation calculation will be made, to determine the action and to establish the norm. In this logic, the MPPPM is the action agent that can have only two action attitudes: the active attitude and the passive attitude. An active attitude is an executory attitude, (to do), and a passive attitude is an attitude of abstention (not to do).

Sustainability is the new framework, but policy makers need to be aware of possible trade-offs and synergies between economic, social and environmental goals in general and the SDGs in particular.

4. A minimum set of indicators on the labour market

The collection of regularly updated and aggregated information at the level of indicators allows monitoring of progress and measurement of performance in achieving policy and strategy objectives. In this way, the public opinion has access to information and can evaluate the success of the actions, and by expression, it can also contribute to the accountability of the political decision makers. To this end, all policies can be monitored.

Because the issue of MPPPM is wide and the dimensions of the phenomenon or phenomena, which can influence through the intervention on the labour market, are multiple, one can proceed to a simple structuring as in Table 1 of the useful indicators in evaluating the effects of implementing a mix type policy.

In understanding the labor market conditions, it is important to evaluate the existing information regarding participants in the market game (respectively of stocks) and of the entries and exits of the labor market (respectively of flows). This information can be grouped into two categories of data. Thus, a series of descriptive data will be used to track the effort / intensity of a policy, or a series of indicators to measure the value of an institution / the intensity of a policy.

Table 1: System of indicators of performance of sustainable labour policy

Nr. Crt.	Classes of indicators	Description	Indicator
1.	**A Indicators of input – allocated financial resources**	Reflects the effort made to implement every PP and the MPPPM	✓ Expenses with state social insurance; ✓ Expenses with social health insurance; ✓ Expenses with vocational training; ✓ Expenses with unemployment benefits; ✓ Expenses for financing the education.
2.	**Indicators of output**	Presents the results of the PP implementation	
	2.1.	Occupational status of the population (EUROSTAT, OECD, INS database already exists)	✓ Employment rate; ✓ Unemployment rate; ✓ Activity rate; ✓ Unemployment rate among young people; ✓ Long-term unemployment; ✓ Duration of employment; ✓ The duration of the ranking on a hierarchical level; ✓ The duration of a job search.
	2.2.	Level of personal income	✓ Inegalitatea veniturilor; ✓ Diferențe de gen în salarizare; ✓ Salariul pe ora de muncă.
	2.3.	Level of poverty eradication at national and global level (expressed as % of total exposed population)	✓ Poverty risk rate; ✓ The rate of material deprivation; ✓ Housing deprivation rate.
	2.4.	Social dialogue	✓ Number of negotiation meetings; ✓ Counting negotiations finalized „win-win“; ✓ Collective labour contracts.

3.	**Process indicators**	Measures participation in the implementation of the PSM and the level of implementation	✓ Weight of individuals impacted by the measures implemented on the labour market; ✓ Adult participation in learning processes; ✓ Early drop-out rate in vocational training and training systems; ✓ Level of language skills; ✓ Level of digital skills.
3.1.		Formal, contractual, normative changes and legislative regulations	✓ Number of atypical employment contracts; ✓ Number of temporary work contracts transformed into permanent work; ✓ Number of work contracts; ✓ Number of hours of distance work.

Source: the author's classification

The following types of information might be considered a challenge in collecting, recording, processing and transmitting:

– The level (size, proportion or size at a given time);
– The structure (by fields of activity, age, sex, training levels, professions and trade etc.);
– Intensity (pace of work, schedule and work time, decrease of the duration of the day or week of work, atypical contracts);
– Duration (determining the interval between the moments of termination of activity and resuming activity, suspension of work for certain periods).

A detailed analysis of the indicators, including additional indicators, where appropriate, even a composite indicator, will be addressed in a future paper in order to assess the macroeconomic and social convergence of national policies with the Sustainable Development Goals (SDGs).

5. Conclusions

For this purpose, a mix of public labor market policies (MPPPM), defined as direct and explicit public policy, consisting of the set of rules, institutions and procedures that are meant to manage, from the perspective of public authority, the macroeconomic balance in the real economy, the equilibrium of the labor market, by controlling the trajectories of unemployment and employment with all relevant implications at both macroeconomic and macrosocial level, is useful. Sustainability will be the result of the conscious processes of conservation, adjustment and self-replication, provided that the potential of the human being is included in the output of each process.

The innovative analysis involves dimensions of the policy that effect the demand and supply of work as well as the relation between them, respectively the price of the labor market in order to obtain the financial and social inclusion.

The communication relationship between labor market actors involves social dialogue.

It is a transdisciplinary concept, not exhausted by scientific theory, and the realities of the global economy support it. A sustainable labor market policy must reflect a vision for sustainable development under national strategic conditions.

R E F E R E N C E S

Anderson, James E.: „Public Policy Making: An Introduction", Princeton, 1996

Baxa, J., Plasil, M., Vasicek, B., 2015: "Changes in inflation dynamics under inflation targeting? Evidence from Central European countries," Economic Modelling, Elsevier, vol. 44 (C), pages 116-130

Dye, Thomas R.:"Understanding Public Policy", Prentice-Hall, 1998

Keller, B., Seifer, H.: "Atypical forms of employment in the public sector – are there any?", SOEP papers on Multidisciplinary Panel Data Research, Berlin, nr. 774/2015

Klammer, U. (2004): "Flexicurity in a life course perspective', Transfer 2/2004, p. 282 – 299

Hałka, A., Łyziak, T.: "How to Define the Consumer Perceived Price Index? The Case of Poland", NBP Working Paper No 160, Economic InstituteWarsaw, 2013, www.nbp.pl

Pissarides, C.: "Short-Run Equilibrium Dynamics of Unemployment, Vacancies, and Real Wages," American Economic Review, 75(4), 676-90. (2000): "Equilibrium Unemployment Theory", MIT Press

Stiglitz, J.: „Employment, social justice and societal well-being", International Labour Review, Vol. 141 (2002), No.1-2, ILO, 2002

Wilthagen, T., Tros, F.: "The concept of "flexicurity", a new approach to regulated employment and labour markets", 2004

Web sites:

http://www.anofm.ro/
http://www.mmuncii.ro/
http://ec.europa.eu/
https://europa.eu/european-union/documents-publications/reports-booklets_ro
https://publications.europa.eu/ro/more-search-options

Gabriela-Mariana Ionescu[1]

JOB SECURITY AND THE FUNCTIONING OF THE LABOUR MARKET

1. Labour market: imperfections and rigidities

The pure and perfect competition of economic markets is, of course, a too simplified and unrealistic model of any economic market, including the labour market. Consequently, in examining of the labour market rigidities, we must take into account the imperfect labour market. Theoretically, the imperfection of labour market could arise from the following perspectives:

- *Regarding the atomicity of economic agents/actors:* on the labour market there are agglutinations (generally institutionally) both of the employees (on the one hand) and of the employers (on the other hand). The institutional agglutinations are the trade unions. Consequently, the bargaining between the two parts – employee and employer respectively – takes place not at all between individuals but between the corresponding representatives, that is, between the assigned trade unions. In fact, from economic point of view, on the labour market there are a monopoly and a monopsony: a) a monopoly – of the employees, which sell labour force; b) a monopsony – of the employers, which buy labour force.[2] As a result, on the labour market bargain there are what are called "representative agents", not individuals in the personal understanding, so we have a situation of imperfect competition named "bi-lateral monopoly" (or, equivalently, "bi-lateral monopsony"). In such conditions, neither the employer nor the employee are price takers.[3] So, from a personal individual perspective[4] (either s/he employer or employee), there are rigidities of the labour market because the representative employer and the representative employee must aggregate the bargaining conditions, so the result of the bargaining be approximately…average of the personal individual preferences. The non-atomicity of the agents/actors introduces rigidities in the

---

[1] *PhD student Gabriela-Mariana Ionescu, School of Advanced Studies of the Romanian Academy: gabrielaionescu13@gmail.com*

[2] Or, of course, equivalently: a monopoly of employers (selling jobs) and a monopsony of employees (buying jobs)

[3] On the labour market "price" must be understood as "wage" or "salary"

[4] On the imperfect labour market there are two categories of individuals: a) personal individual – the physical individual; b) representative individual – the institutional individual.

demand and supply of labour force (or of jobs, respectively[5]), so, any labour contract must be negotiated in its own, not by applying a generic scheme of such bargaining;

- *Regarding the homogeneity of the products:* on the labour market the products exchanged are the labour force and the job.[6] No matter which of them is examined, it is obvious that we cannot find homogeneity – the labour force is assigned to different personal individuals, with different personalities captured in education, specialization, age, family features, motivations, desires, preferences, experience etc. It is of a great probability that even sharing a great part of specificities, any two personal individuals will differ by a sufficient other number of such specificities, so they be considered non-homogenous. The same holds true about jobs: depending on the location, the management, the organizational culture, the technological endowment etc., the same nominal job (according to, for example, the national official nomenclature of professions or occupations) will differ by sufficient characteristics and will be perceived as non-homogeneous. Therefore, on the labour market there is no homogeneity of products;
- *Free circulation of the production factors inside the labour market:* regarding this axiom of the pure and perfect competition, and from the perspective of the labour market, it must be noted that it addresses the labour force only, that is, the potential employee.[7] Regarding the employer, this axiom should be discussed related to the market of goods and services, not related to the labour market.[8] Although some restrictions regarding the free movement of the labour force among member states within European Union (but also within other geographical areas) are stipulated, if we restrain the discussion inside a national economic system, we could accept that this axiom is generally verified. So, from this point of view, the labour market does not maintain rigidities;
- *Free access (entering/leaving) of subjects on the labour market:* this axiom addresses also the employee only, because, as mentioned above, the employer is associated more with the market of goods and services rather than with the labour market. It can be said that, generally, there is the freedom to enter (or

---

[5] The mirror image of the supply and demand on the labour market has to be noted: the supply of jobs is equivalent to the demand for labour force, while the supply of labour force is equivalent to the demand for jobs.

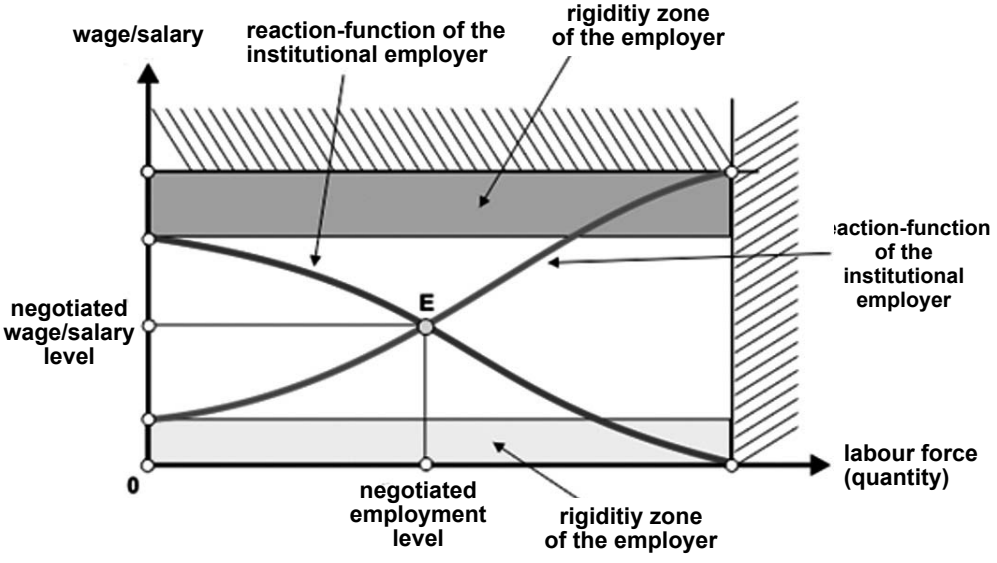
[6] Like any other markets, the labour market has only two products the price of which equals the other. So, the labour force is the price for the job or, alternatively, the job is the price for the labour force. In order to reduce (or, to a degree, to avoid the transactions costs), the two products are expressed into money – on the labour market the monetary expression is called "wage" or "salary". Although economists talk about the market of goods and services, in fact any good or service has its own market, because on a given market more than two products cannot be exchanged (two products which are related by intermediation of the monetary price).

[7] Generally, this axiom regars also to the financial capital, but to the scientific interest of the current paragraph, this factor of production will be not discussed here.

[8] The employer is not considered as a factor of production in standard economics. However, the profit is a species of income which has no recipient. Therefore, new approaches in economic modelling consider the entrepreneur (that in certain conditions is equivalent with the employer), being also a production factor, since s/he has their own income – the profit. The other "species" of economic income are: a) wage/salary – for employee; b) rent – for owner of physical capital; c) interest – for owner of financial capital.

leave) the labour market for every interested personal individual.[9] Of course, regarding the institutional individual, some questions arise: a) the trade unions of employees can restrict, for their members, either entering or leaving the labour market. For example – if the common interests regarding the wage/salary level, the work conditions, and so on require such decisions/actions. Since the real labour market is „captured" by the institutional individuals (regarding both the employees and the employers), we will concede that on the labour market rigidities act – from the perspective of this criterion of analysing the structure of the labour market. Figure 1 tries to summarize the concept of these rigidities.

Fig. 1. The rigidities on the labour market generated by the institutional / individual bargaining



Source: author's graphical construction

- *The perfect transparency[10] of the labour market:* like any other economic markets, on the labour market there is no instantaneous access to information about the demand and supply of labour force (or, equivalently, of jobs), including the specific conditions associated with it.[11] In addition, obtaining information

[9] Of course, by verifying the legal (including constitutional) provisions on the labour market – for example, the minimum (or maximum) age, the psychological responsability or the capacity of exercise etc.

[10] We would bring in memory the two cumulative conditions regarding the transparency of a generic market: a) *instantaneoulsy* acces of anybody to any information of interest; b) *free charge* access of anybody to any information of interest (that is, lack of the transactions costs).

[11] For example, on the labour market there is no so-called *informational efficiency*, claimed by Eugen Fama (2013 Nobel laureat) and others. *Informational efficiency* of the market is understood as the change of the behaviour (Elster 2013) according to the new information produced in that market (in other words, it is understood as an immediate integration of the new information in the decision making „machine").

implies incurring of transactions costs, without taking into consideration the difference of capacity of information processing among the individuals. So, on the labour market there are rigidities based on the informational asymmetry. Like in the banking system, it seems that adverse effects generated by the information asymmetry[12] could appear on the labour market. As a result, the spontaneous allocation of labour force to jobs (or, equivalently, of jobs to labour force) is, generally, sub-optimal.[13]

In conclusion, on the labour market, the imperfections constitute a significant cause of rigidities which, in turn (as we'll see below) generates the basic elements of security (or, in mirror, insecurity) on such a market. The imperfections of the labour market could be viewed also as effects of the public or private measures to ensure some degree of the labour market. Consequently, we have a circular causation between labour market imperfections and labour market rigidities/security.

2. Security on the labour market. Connecting rigidity to security on the labour market

What job security is not

It is most appropriate, when we talk about security on the labour market, to understand the security of the jobs.[14] Therefore, the following issues shouldn't be associated with the concept of security on the labour market:

- Respecting/violating human rights, generally considered: issues regarding human rights are imposed by norms of highest juridical force (like the Constitution or organic laws) but they have nothing to do with the security of a job from the perspective of the labour market's functioning;
- Existing of dangerous (e.g. chemically toxic) conditions of working: these issues are, of course, important and significant for the quality of jobs[15] (they address medical security) but they are not at all related to the concept of the security of jobs from the perspective of labour market's functioning;
- Other sectoral types of security not causally related to the labour market: food security, energy security, climate security, information security, military security.

What job security is

By eliminating cases which do not account for job security, we will now identify the sufficient predicates of the concept of job security to find its logical definition:

---

[12] Potential employees have more information about potential employers than vice versa.

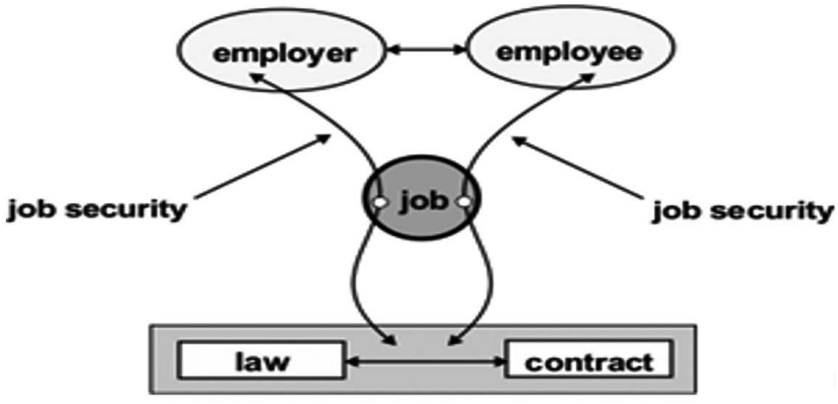
[13] Some phenomenons like the *Pareto improvement* or *Kaldor-Hicks* improvement might have occurred on the labour market as a result of the adverse effects caused by the information asymmetry

[14] Let us be aware that the security of a job is of interest both to an employer and an employee, although the current usage of syntagm is assigned to an employee only

[15] Those are key in the decision making when a job is rationally singled out

Firstly, job security must be a feature not related to the job in its own but to the relationships which engage the job in case. We'll name this sufficiency predicate as the *relationality* (or the relational nature (R). The relational nature of the job security is just the logical negation of the rejected cases of false job security mentioned above. Of course, the relational nature concerns both the employer and employee, and thus it generates job security from two perspectives (not always consistent in-between them[16]). Figure 2 reveals the sufficiency predicate named "relationality".

Fig. 2. The path of forming job security based on (a triadic) relationality



Source: the author's own graphical model

So, job security is a triadic relationship: the normative framework (law and/or contracts), the job itself, and the economic actors on the labour market (employer and employee).

Secondly, from the perspective of both the employer and the employee, job security means the maintaining of a relation between a job and an employee. We'll name this sufficiency predicate "*preservability*" (P). In contrast to the relationality, preservability is a dyadic relationship – job and employee.

Thirdly, job security means keeping the state of the subject on the labour market in a stationary way.[17] We'll name this sufficiency predicate "*stationarity*" (S).

Based on the three sufficiency predicates, we can now define logically the job security as: *a property of the triadic relationship job-employer-employee to punctually preserve the state of the subject on the labour market*. If job security is , then:

$$JS = (R, P, S)$$

Or, using the constant logic of conjunction:

$$JS \leftarrow R \wedge P \wedge S$$

---

[16] We'll show that the two perspectives are logically related by the intermediation of the logic constant, named "negation"

[17] Stationarity of an entity must be understood as the keeping of that entity in a given point. Algebraically, this means the invariance of the state-vector describing that entity. As we'll see in the next paragraph (aimed at job flexibility), flexibility means an invariance too, but an interval-invariance, not a point-invariance like job security.

From labour market rigidity to job security

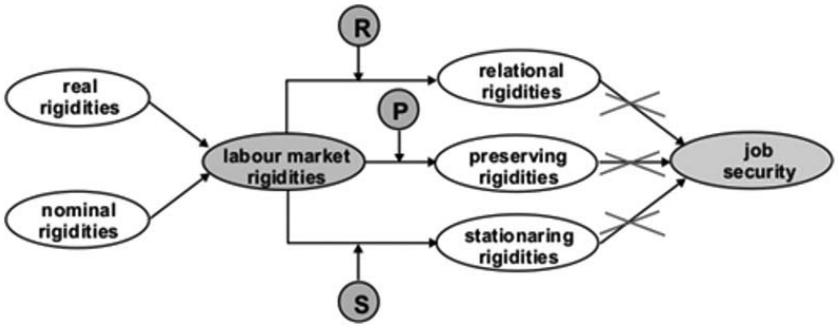
A question now arises regarding the relation between rigidities on the labour market and the job security. Generally, the following characteristics are held by such a relationship:

- Any job security is a labour market rigidity (Amadeo & Susan 1997), but the reciprocal is not true. This means there are labour market rigidities which do not generate job security, that is, those rigidities which does not verify at least one of the three sufficiency predicates;
- Relationships between rigidities on labour market and job security are dynamic: some rigidities which act in the past as job security could lose this position in the future while other rigidities, which were not active in the past as job security, may now begin to act as such.

A question can arise here: is job security really nothing else than a rigidity verifying the three sufficiency predicates? In our opinion this question must be answered affirmatively: stationarity, one of the crucial features of job security, cannot be provided by some rigidity only, even by some punctual rigidity. So, whenever we observe something which seems to be associated with job security, we must search behind the corresponding rigidity (Amadeo & Susan 1997).

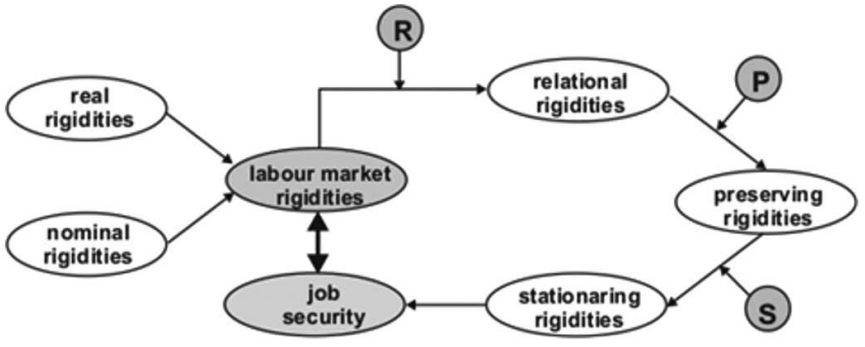
Figure 3 captures the way in which rigidities do not become job security, while Figure 4 captures the way in which rigidities do become job security.

Fig. 3. Labour market rigidities do not become job security



Source: the author's own graphical model

Fig. 4. Labour market rigidities do become job security



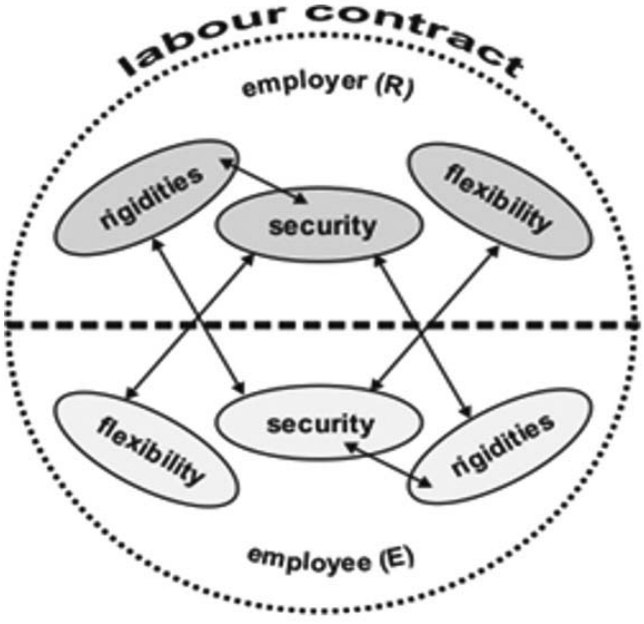
Source: the author's own graphical model

What contractual[18] rigidities could secure a job

The security of a job is not seen as being the same from the perspective of an employer and from the perspective of an employee. Such a distinction is useful from the perspective of the contractual relationships on the labour market, more exactly, from the perspective of the labour contract.

It is now high time we clarified a logical issue. Any contractual rigidity (Drechsler 2007), which the employer faces, which constitutes a security issue for the employee, and vice versa – any rigidity which the employee faces, constitutes a security issue for the employer.[19] In fact, the logical relationship among contractual rigidity, security, and flexibility could be synoptically described in Figure 5.

Fig. 5. Principal relationships among contractual rigidity, flexibility, and security on the labour market



Source: the author's own graphical model

- *From an employer's side:*

➢ *(CRR-UPE) undetermined period of employment*: this rigidity prevents the employer to fire the employee although s/he could have interest to do it (for example, to hire a more qualified worker, or because of profit-margin decrease);

[18] Since it is mandatory to incorporate into a labour contract the legal provisions, it is not wrong to treat the law rigidities and the contract rigidities as being, actually, contract rigidities

[19] As shown in paragraph 1.2., the same holds true in the concept of flexibility: any flexibility for the benefit of employer constitutes a rigidity for employee, and vice versa – any flexibility beneficial to an employee constitutes a rigidity for an employer.

- *(CRR-mWS) minimal wage/salary*: it is the minimal level of the wage/salary, provided for by the law and incorporated mandatory into labour contracts. The economic significance is the level of actual wage/salary which cannot go below the minimal level;
- *(CRR-JDP) job description provisions*: any labour position (job description) has established the maximum list of competences and tasks which have to be done within the contractual relationship. No other task can be required by the worker to accomplish.

● *From the employee's side:*

- *(CER-FSW) the fixed schedule of a working day*: when the economic activity is predominantly of flow nature[20], then the schedule of a working day (the beginning time, and, respectively, the ending time of a working day) is fixed and cannot be further modified, although by its modification, the working day duration is preserved[21];
- *(CER-PNR) the prior notice of leaving the job*: any decision to resign from a contracted job must be filed in advance within a specified period in order to allow an employer to find another worker as a substitute;
- *(CER-AWS) the actual wage/salary*: once the wage/salary is stipulated into the labour contract, its level cannot be changed without new negotiations, that is, it is necessary to agree on a new labour contract.

What economic[22] rigidities could secure a job

The economic rigidities are „provided" by the economic mechanism itself, either at micro or at macro level. This mechanism is, of course, induced by the general institutional framework of the society, on the one hand, and by the impersonal forces of the economic game, on the other hand. The following rigidities likely to become factors of job security could be observed:

● *From the employer's side:*

- *(ERR-PED) price elasticity of demand[23]*: the employer cannot increase or decrease the employment size without taking into account the price elasticity of demand (for example, if the demand is elastic, then any increase of employment, leads to an increase of the cost of wages/salaries, which in turn leads to an increase in the price of products (given the profit margin as invariable), so, it leads to a decrease of demand for those products;

---

[20] Generally speaking, the economic activity can be of two distinct and pure kinds (with many mixed/hybrid combinations): a) flow economic activity (FEA) – the economic results are flows that are predominant and must be managed by contiguity because of their factual continuity; b) stock economic activity (SEA) – the economic results are stocks, which are predominant and must not be managed by contiguity because they are discontinued.

[21] In other words, the schedule of a working day does not "move".

[22] Just like with legal rigidities, which are captured within the contractual ones, the institutional rigidities are also captured within the economic ones.

[23] As we may recall, the price elasticity of demand gives the percentage with which the quantity demanded for a given good or service changes as a response to a changing by a percent in the price (given the negative slope of the demand curve related to price, *ceteris paribus*, the price elasticity of demand is algebraically negative).

- *(ERR-ETU) employees trade unions*: the employer is rigidized in his/her decision and actions regarding the jobs by the trade unions of employees, which impose limits, ceilings or floors addressing different institutional clauses or economic mechanism involved in the job „world".

● *From the employee's side:*

- *(EER-PBW) productivity-based wage/salary*: in order to verify the fundamental economic dynamic correlations, any increase of wage/salary must follow at most the increase of the productivity of labour (more exactly, the marginal productivity of labour);
- *(EER-RTU) employers' trade unions*: the employee is rigidized in his/her decision and action regarding the jobs by the trade unions of employers, which impose limits, ceilings or floors addressing different institutional clauses or economic mechanism involved in the job „world".[24]

What psychological[25] rigidities could secure the job

● *From the employer's side:*

➢ *(ERR-DLP) decelerated ability to increase labour proficiency*: increasing of labour force training generates an increase of labour productivity with two basic features: a) with a lag, depending on context; b) in a decreasing kinematic (that is, the curve of productivity increasing, related to training increasing, is ascending and concaving towards the origin);

➢ *(ERR-PPW) employment preference against paid wage*: the employer is pressed by the demand for the products (goods or/and services), so s/he will generally prefer to employ the needed workers to minimize paid wages/salaries.[26] Although this rigidity seems to be at intersection between the economic rigidity and the psychological rigidity, we think it is rather of psychological significance; it is beyond the rational calculus of efficiency (for example, in order to maximize the margin of profit[27]);

● *From the employee's side:*

➢ *(EER-ALJ) risk aversion for losing the job*: the employee has an aversion related to the risk to lose the job. In this context, s/he has a certain propensity to make compromises regarding the wage/salary or other work constraints, in order to preserve his/her job.

➢ *(EER-HJP) high job preference against wage/salary preference*: in the alternative "job-wage/salary", the employee would rather prefer to keep the job than

---

[24] In fact, the trade unions of employees are acting „in mirror" with the trade unions of employers (see Figure 8 above: negotiations on the framework of labour contract are done by the two categories of trade unions).

[25] It should also be noted that the psychological rigidities are not under any rationality calculus, they are simply feelings driving the employee's behaviour (Harsanyi, 1980), related to the job in an unconscious way.

[26] The situation is slightly different in the public sector (budgetary sector) because of the lack of efficiency signification (in the public sector there is rather an efficacy signification)

[27] This means that the employer's preference for employment against paid wage/salary could lead to paying more than the marginal productivity. Rationally, such a payment is equivalent to paying an efficient wage.

to keep the wage/salary level. Although this psychological rigidity seems to derive from the previous one, it is a more particular feeling regarding only the alternative "job-wage/salary", while the risk aversion for losing the job is a more general feeling (that is, regarding any substitute for the job).

REFERENCES

Amadeo, Edward J., Horton, Susan (Eds.), (1997): "Labour Productivity and Flexibility", Palgrave Macmillan, UK

Drechsler, Denis, (2007): "Unemployment and Labour Market Rigidities. Theory, Empirical Evidence and Recent Labour Market Reforms", VDM Verlag Dr. Mueller

Elster, Jon, (2013): "Social behaviour. Fundamentals of explanation in social sciences", All

Harsanyi, John, (1980): "Essays on Ethics, Social Behaviour, and Scientific Explanation", D. Reidel, Holland

Rawls, John, (2011): "Theory of Justice", University Publishing House "Alexandru Ioan Cuza", Iaşi

Mirjana Radović-Marković, Tatjana Vujović[1]

SUPPORTING WOMEN AND MARGINALIZED GROUPS FOR STARTING BUSINESS AND EMPLOYMENT THROUGH EDUCATION: THE EVIDENCE OF SERBIA AND MONTENEGRO

Introduction

Achieving equality among all groups of the population and the absence of discrimination represents a moral imperative in contemporary society (Radović-Marković 2016). Accordingly, Europe 2020 strategy pays special attention to social programs for the most vulnerable social groups and their inclusion in innovative education programs (Radović-Marković et.al.2014). The accessibility of education and the reform of the education program according to the needs of this group of residents directly influence the reduction of discrimination. Therefore, educational institutions need to become more accountable in terms of providing support to Roma, disabled and all those who are outcast and not in an equal position with other groups. This may be the key to overcoming inequalities and discrimination, which is present from schooldays (Furlong, Ferguson and Tilleczek 2011). The aim of this paper is to point out the causality between education, employment and entrepreneurial initiatives, which together improve the position of marginalized groups.

Literature review

Recent literature suggests that age discrimination occurs when taking decisions in employment when considering employment, rather than making that decision based on the merits of an individual, experience and quality in doing business (Gutek, Cohen, and Tsui 1996; Ngo, Tang & Au 2002). Riger and Galligan (1980) have highlighted the visible socio-psychological and physiological differences that are taken into account in age discrimination (Radović-Marković 2012). For these reasons, there are no adequate strategies to support discriminated persons. Employment is important not only for achieving individual economic security but also for his physical and mental health, personal well-being and sense of identity. Numerous studies have shown that

[1] *Acad. Prof. Dr Mirjana Radović-Marković, Institute of Economic Sciences, Belgrade, Serbia: mradovic@gmail.com; and Dr. Tatjana Vujović, Department, of sociology, Faculty of Philosophy Nikšić, The University of Montenegro: tanja_vujovic@yahoo.com*

relevant education can lead to improved self-confidence (Carlton & Soulsby 1999; Dench and Regan 1999), communication skills (Emler and Fraser 1999; Radović-Marković 2011a), sense of belonging to the social group (Emler and Fraser 1999; Jarvis and Walker 1997) as well as the realization of personal identity (Radović-Marković et al. 2012b). Also, the education that follows the needs of the individual encourages creative and logical thinking (Radović-Marković 2012c). Accordingly, it can be concluded that appropriate education leads to improvements in social, economic and personal life. Namely, the degree of qualification and possession of business skills are directly related to the degree of employability (UNDP 2006). In this context, promotion of social inclusion implies, above all, the inclusion of all marginalized groups in lifelong learning and paid employment (IFSW 2012). It will in the long run contribute to reducing inequality and achieving inclusive growth (UNDP 2010). A study by the World Bank (2006) has shown that greater inclusion of marginalized groups consequently leads to inclusive growth and improves the economic and social development of a country.

Discrimination in employment in Serbia

According to the National Employment Service, out of a total of 468,700 unemployed people in 2018, 14.1% were men and 15.8% were women. The unemployment rate in the Republic of Serbia was 22.4% in 2018. According to the statistical yearbook of Serbia (2018), the unemployment rate of women was 14.3% and was higher by 1.5% compared to the men's unemployment rate of 12.8% in 2017, while in 2014 the unemployment rate for men was 18.3, and for women 20.3 percent. Although the unemployment rate has decreased for the last three years, the gender employment gap has not diminished. Discrimination in employment is particularly evident in the employment of younger women in their reproductive age. They are most often offered short-term jobs and jobs for a specific time, in order to reduce the cost of maternity leave or leave due to child care. Elderly people also have a high risk of marginalization as well as women older than 55. Women older than 55 years of age are mostly inactive in the labor market. According to the conducted surveys, discrimination in the number of persons between 55 and 64 years of age regarding employment still exists in Serbia, which is reflected in their insufficient demand in the labor market (Radović-Marković 2011). The reasons for that are multiple. First of all, the older workers are thought to be less productive, lacking adequate knowledge, accepting change more slowly, and are not ready to improve and adapt to modern workplace requirements (Radović-Marković 2012a). In countries where due to existence of stereotypes it is difficult for women to get a job in a formal economy, they are deprived of their means of living (Hill and Macan 1996). It forces them to work in the informal sector. Therefore, their inclusion is necessary through the promotion of their social, economic and intellectual contribution to society and by providing them with opportunities to make decisions at all levels (Radović, Markovic 2016). Also, in the age group of 15 to 24, the unemployment rate is still high, 36.3%, but certainly less than in 2014 when it was 50%.

Also, too few people with disabilities are able to find employment in Serbia. In Serbia, in 2017 and 2018, nine new enterprises for persons with disabilities were

established (NES 2018), which is still a very small number. Employment of people with disabilities, especially people with intellectual disabilities, is very important, given that it is a group of people who has been excluded from all social flows for decades, which resulted in a lack of skills and a lack of opportunities for them to be in the labor market. In the Law on Professional Rehabilitation and Employment of Persons with Disabilities of the Republic of Serbia (Official Gazette of the RS, 36/2009), disabled people are recognized as a group to whom special attention should be paid in view of the extremely low employment rate. This Law was created as an attempt to respond to the high unemployment rate as well as the inability to hire people with disabilities in Serbia (Milanović et.al. 2012). In spite of the Law being enacted, it is not consistently implemented in practice. The far-reaching obstacle to employment is the attitude of employers towards people with disabilities. The measure by which a person with disabilities exercises the right to education and employment is a measure to which he can develop his potentials and become an active member of society (Odović, Rapaić and Nedović 2008, p. 189).

The social status of Roma in Serbia is also very unfavorable since they are the most vulnerable and marginalized minority. This shows the employment rates of Roma and displaced persons, which are between 5 and 10 percent lower than the average rate of total employment (Radović-Marković & Chair 2010). Workers belonging to these groups of the population are poor and are more likely to be engaged in the informal sector of business (Radović-Marković 2016). In addition, Roma have a very low level of education: even 55% of the Roma have not completed primary education, 33% have primary education, 11% completed secondary education, and less than 1% completed high school or university (Cvejić 2014). At the beginning of 2016, the Government adopted the Strategy for Social Inclusion of Roma men and women in the Republic of Serbia (2016-2025) as well as the Action Plan for the Implementation of the Strategy (2017-2018). There are approximately 27,000 members of the Roma national minority in the National Employment Service, and 11,000 of them are women, while, on the other hand, there are 100,000 Roma capable of being employed in Serbia who are not in the records of the National Employment Service, while 90 percent of Roma men and Roma women do not have permanent employment.

During the first ten months of 2018, the active employment policy measures included 4,907 unemployed Roma men and Roma women from the NES record. By the end of September, the NES supported 134 Roma in the start-up of their own business through the grant of self-employment subsidies (NES 2018).

Discrimination in employment in Montenegro

In Montenegro, various forms of discrimination in employment are also expressed. It is particularly evident in the employment of younger persons aged 15-24. The global economic crisis has caused a labor market disruption, both in the European Union and Montenegro, and the young ones have emerged as the most vulnerable group affected by the consequences of the crisis. Namely, different age groups of young people have different number of unemployed for each year. The group between the ages of 15 and 19 has the lowest number of unemployed, then it is the group of 18 to 25 years old, while the age group 25 to 29 has the largest number of unemployed. A possible reason for the

low number of unemployed young people aged 15 to 19 is that this age group most often does not look for work because they are still educating and have not been registered with the Montenegrin Employment Service. A group of young people between the ages of 18 and 25 has a relatively large number of unemployed. The reason for this may be a number of factors (a large number of people, the age of studying, doing student jobs or not working at all, and those who have completed their education find jobs difficultly especially in the profession, they often change jobs. The age group from 25 to 29 has the highest number of unemployed in each of the years shown because people at that time finish their education and apply to the Montenegrin Employment Service. They have difficulties in finding work, especially in the profession, and a large number of them remains at the Montenegrin Employment Service until they find a job for which they are qualified.

Persons with disabilities represent one of the categories with the greatest obstacles in employment in Montenegro. On the records of the Employment Bureau (December 31 2015) there were 1,640 persons with disabilities, of whom 1,064 (315 women) were disabled, and 576 were categorized (221 women). On 31.12.2015, a total of 93 employers were entitled to a wage subsidy, for 128 persons with disabilities (49 women). Out of 128 employees with disabilities, 97 are employed indefinitely. Most of these people are employed in non-governmental organizations, especially in organizations of people with disabilities and with private employers, while there are no data on employment in the public sector. The Law on Professional Rehabilitation and Employment of Persons with Disabilities, adopted in 2008 and amended in 2011, regulates the issue of professional rehabilitation and employment of persons with disabilities in a comprehensive manner ("Official Gazette of Montenegro" No. 49/2008). The results of the research conducted by the Ministry for Human and Minority Rights and UNDP show that almost 60% of Montenegrin citizens consider that in the field of employment, persons with disabilities have the most difficulties to exercise their rights, and a similar opinion is also within the population of persons with disabilities (Strategy for the Protection of Persons with Disabilities from Discrimination and Promotion of Equality, 2016:26).

Roma in Montenegro are also in an extremely unfavorable position. This shows the employment rates of Roma. On average, annually on the register of the Employment Agency of Montenegro there are about 1,000 persons, who are declared as members of the Roma and Egyptian population. Women's participation is about 40%. In the total registered unemployment, this population participates with 3 to 4 percent. However, there are no precise data on the registered unemployment of this population, since the regulations on records in the area of unemployment and employment do not provide for the recording of data on the ethnicity of job seekers (Strategy for Social Inclusion of Roma and Egyptians 2016:56). More than 90% of the registered members of the Roma and Egyptian populations are persons with no occupation and professional qualifications who, as a rule, wait longer for work. The lack of education and educational opportunities as well as discrimination and non-Roma acceptance by employers is one of the biggest obstacles in the employment of Roma and Egyptian populations. Other obstacles that lead this population into disadvantage when entering the labor market and retaining employment are: lack of personal documents (which is a prerequisite for obtaining services in the field of employment); difficult economic and social situation, due to which they are

not able to accept longer programs of education and training; life in insecure and non-standardized dwellings; lack of guarantees in the form of real estate and loan guarantors; poor information awareness; negative aspects of one's own traditions. The 2015 survey (CEDEM) suggests that over 82% of employers consider that the lack of education for Roma and Egyptians is a key factor in their unemployment, with over 60% of employers who consider the reason for lack of professional skills. Consequently, of all the proposed measures to be taken in order to increase the employment of Roma and Egyptians, the most frequent is the attitude of employers (38.4%) to provide Roma and Egyptians with additional professional training in order to have the necessary skills for carrying out specific tasks. Furthermore, almost 55% of employers claim that they are not able to hire members of the Roma and Egyptian populations because they would have to train them for work.

Methodology

The first survey was carried out in 2015-2016 only on the example of Serbia. This study was repeated two years later with some minor changes and with the aim of working out a comparative analysis with Montenegro. The survey was conducted in two independent samples. The sample for Serbia covered 94 respondents, including 68% of women and 32% of men in both groups of respondents. This research was conducted from November 2017 to January 2018. The sample for Montenegro included 90 respondents, among whom 77% of women and 33% of men. The research was conducted from November 2017 to January 2018. The research was conducted in 20 non-governmental organizations and associations of Roma, persons with disabilities and displaced persons from the territory of the Republic of Serbia and Montenegro.

The research began from the hypotheses:

H1: The lack of appropriate education programs according to the needs of marginalized groups is the main cause for their social exclusion and lack of employment opportunities.

H2: Marginalized population groups see the greatest chance of employment in social entrepreneurship.

For each question in the questionnaire, a response was provided by which the respondents evaluated how much they agree with the above-mentioned claim in the form of a four-step Likert scale (1 – small, 2 – middle, 3 – significant, 4 – very significant).

Socio-demographic characteristics of respondents

Among the respondents from the territory of Serbia and Montenegro, the highest number of people was between the ages of 51 and 60 (Table 1 and 2). In the structure of respondents according to the participation of certain categories of marginalized persons in Serbia, the highest share of persons with disabilities was recorded (54%), followed by refugees (21%) and Roma (15%). When it comes to Montenegro, 54% of persons with disabilities were disabled and 15% of the Roma. Among others, there are persons who did not declare which group they belonged to.

Table 1. *Respondents by age*

The example from Serbia

Age	<30	30-40	41-50	51-60	>60
Number	7	27	15	32	13

Source: The authors

Table 2. *Respondents by age*

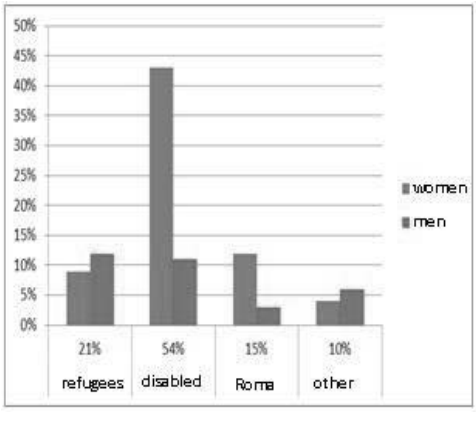
The example from Montenegro

Age	<30	30-40	41-50	51-60	>60
Number	10	25	10	37	8

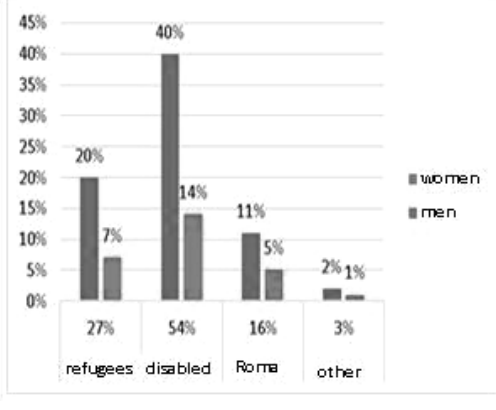
Source: The authors

Observed by gender, women were among the respondents belonging to the disabled group with 43% (Serbia) and 40% of the participation (Montenegro), and Roma group 11% (Montenegro), while in other groups in Serbia men were more represented than women (Graph 1 and 2). Available data show that a large proportion of the population (15.4%) live in conditions of severe material scarcity and cannot meet basic living needs. It creates great social differences and limited access to opportunities. It is the responsibility of the state and society to investigate the causes that lead to such a situation and to ensure the prerequisites and measures of an active policy to improve living standards for all, because under conditions of the long-term crisis poverty and social exclusion can no longer be considered a problem referring only to certain parts of society viewed as marginal, but it is a threat to all layers of society and all generations. The following graphs show the structure of respondents by gender and the participation of certain categories of marginalized and other persons for Serbia and Montenegro (Graph 1 and 2):

Graph 1. **Example from Serbia**



Graph 2. **Example from Montenegro**

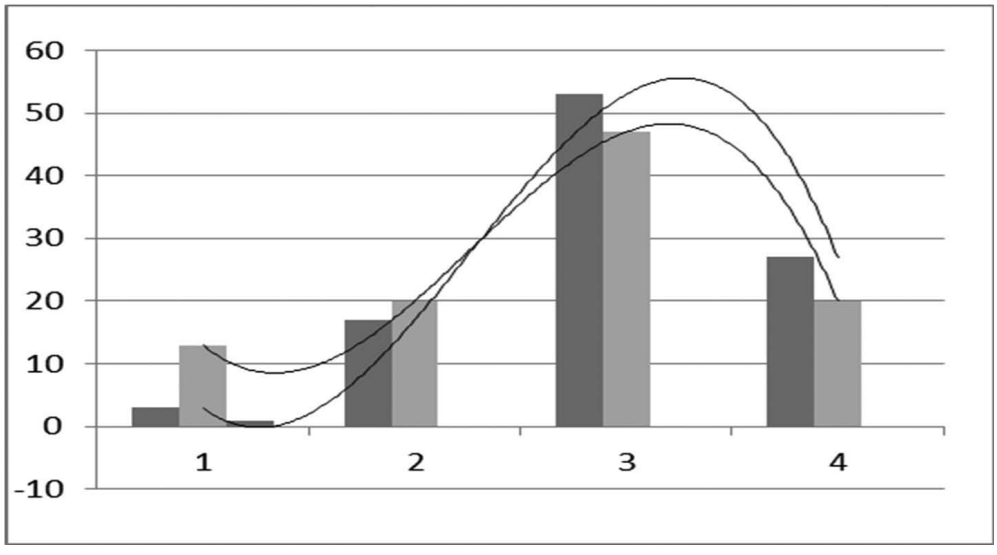


Source: The authors

Research results and discussion

The research conducted in Serbia showed that respondents consider the least exclusion based on economic status (1), and the greatest on the basis of age and education (3) and (4). The exclusion based on a health disability (2) follows (Graph 3). These results partially confirm H1.

Graph 3. Exclusion of marginalized population based on economic status, age, education and health disability (Serbia example)

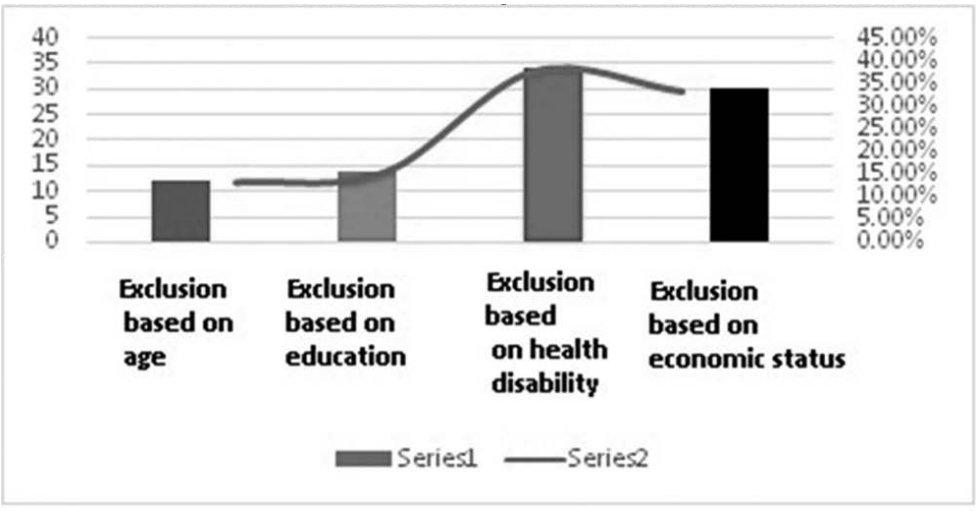


Source: Radovic-Markovic 2016.

The results of the research in Serbia are inconsistent with the results of the research in Montenegro when it comes to the exclusion of marginalized groups. In other words, research in Montenegro shows the most common exclusion on the basis of health disability and economic status. The main reason is that a large part of the population in Montenegro has 54,000 citizens (about 9%) who live under absolute poverty, severe material shortages and cannot meet basic living needs. This creates great social differences and limited access to opportunities. It is the responsibility of the state and society to investigate the causes that lead to such a situation and to ensure the prerequisites and measures of an active policy to improve living standards for all, because under conditions of the long-term crisis poverty and social exclusion can no longer be viewed as a problem of only certain parts of society that are considered marginal, but it is a threat to all layers of society and all generations (Graph 4).

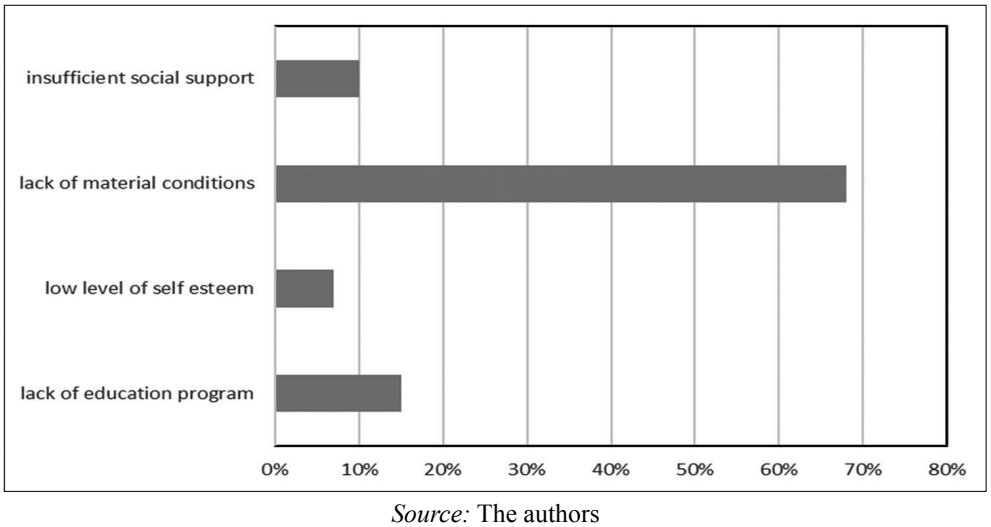
When asked why the marginalized groups are most likely to abandon the regular education process, the majority of respondents in Serbia consider (68%) that the lack of material conditions and insufficient social support are the main causes. The second place is the lack of educational programs (15%) and then, according to significance, they selected the inability to get educated because they have to work to support themselves (10%) and the lack of a desire to acquire new knowledge (7%) (Graph 5).

Graph 4. Exclusion of marginalized population based on economic status, age, education and health disability (Montenegro example)



Source: The authors

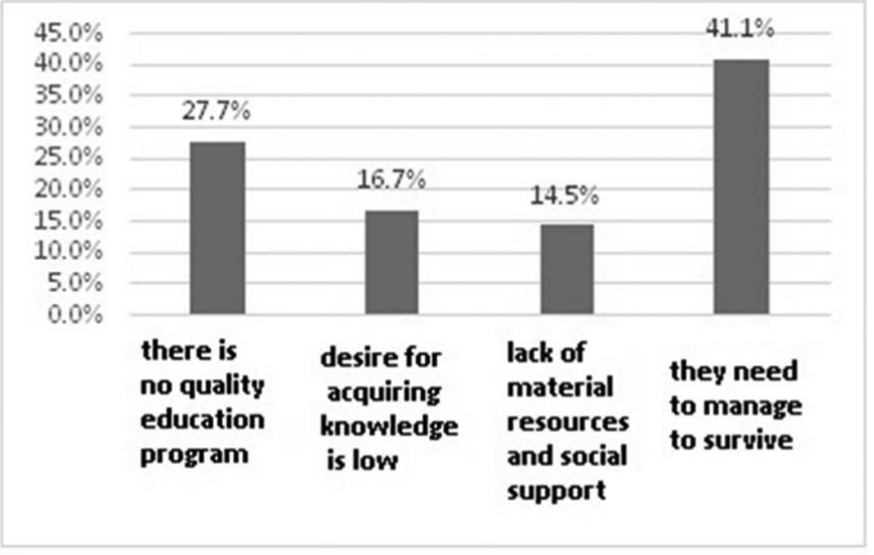
Graf 5. Why marginalized population groups leave educational process faster compared to other population groups (the case of Serbia)



Source: The authors

The majority (41.1%) of respondents in Montenegro consider that they have to work to survive. In the second place, there is a lack of quality educational programs (27.7%), and then according to the significance, they lack the desire for acquiring new knowledge (16.7%) and the lack of material resources and social support (14.5%) (Graph 6).

Graph 6. Why marginalized population groups leave the educational process more quickly than other groups of population (Montenegro case)

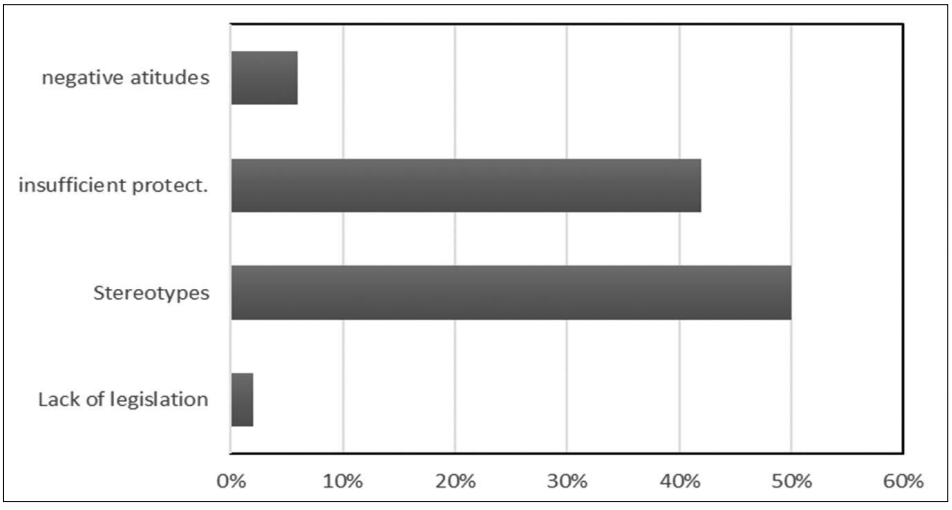


Source: The authors

The analysis based on respondents' answers to the question of the direction in which education programs should be changed to encourage the learning and inclusion of marginalized groups showed that respondents considered almost equally relevant programs that would suit their needs (37%) and those that contribute to faster employment (33%). According to significance, the acquisition of entrepreneurial skills (25%) is at the third place, while encouraging creativity and cognitive abilities should not be among the priorities (5%). From the data presented, we can see that respondents in Serbia are fully aware of the fact that without suitable programs tailored to their needs, their faster employment cannot be expected, which is one of the basic dimensions of exclusion and poverty. "The exclusion from the sphere of labor does not only condition deprivation in achieving and maintaining an adequate level of income and financial security, but also causing serious exclusion from social networks that engage in the workplace" (Cvejić, Babović, Pudar 2010).

In order to verify why the employment of marginalized population groups in Serbia is difficult, we offered four possible answers to the respondents: 1. Timeliness of the adoption of appropriate legal regulations; 2. Negative impact of employers' attitudes towards this group of population; 3. Stereotypes with regard to their difficult adaptation and integration into the workplace by other employees, and 4. Unsatisfactory mechanisms of protection against their discrimination in employment. The largest number of respondents said that, because of the existence of stereotypes, it is difficult to get a job in the formal economy (50%). In addition, research has shown that, although there are appropriate laws, they are not respected enough. Given this, they feel insufficiently protected with regard to their discrimination in employment (Graph 7).

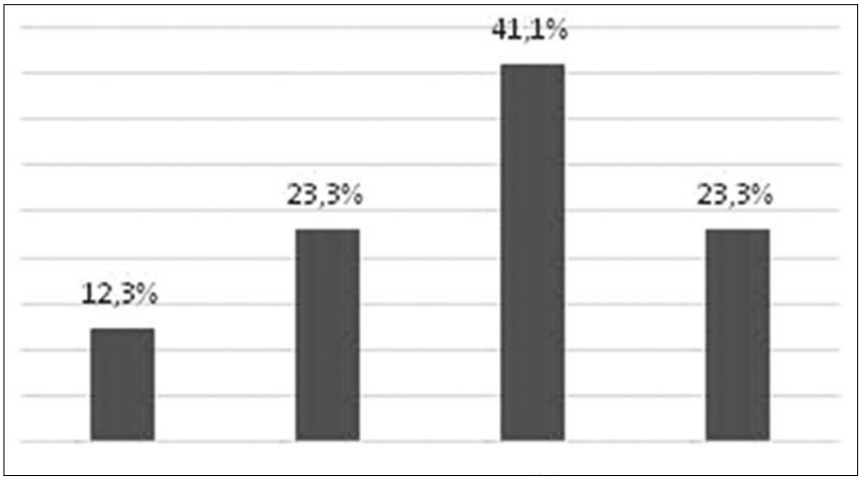
Graph 7. What makes the employment of marginalized population groups more difficult (the case of Serbia)



Source: The authors

The largest number of respondents in the survey in Montenegro stated that due to the existence of stereotypes, it is difficult to get a job in the formal economy (50%) and that they feel insufficiently protected with regard to their discrimination in employment (23.3%) (Graph 8).

Graph 8. What makes the employment of marginalized population groups more difficult (the Montenegro case)



Source: The authors

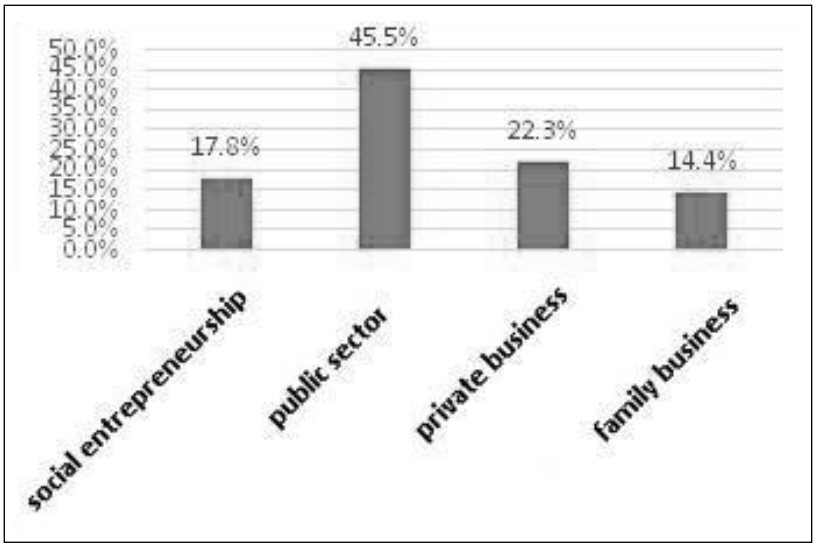
Respondents in Serbia see the greatest chance in employment in the public sector and they believe that it should be better used for their inclusion in the work process (41%). Such a high level of commitment to employment in the public sector can be explained by the fact that the general unemployed in Serbia, including marginalized groups, prefer more permanent employment and choose for the employer of a state-owned company rather than work in the informal sector or under a contract. Namely, the state is considered a desirable employer for the regularity of monthly income. Also, a large number of respondents believe that social entrepreneurship could absorb a significant number of unemployed disabled people, elderly and refugees as well as all those who are socially excluded or 35%. Social entrepreneurship can largely serve as a means to catalyze the social transformation of society through the employment of persons with disabilities and other marginalized groups. In addition to the pronounced social segment, they realize their income on economic principles of business, which also play an important role in the increase of GDP (NES 2014). In addition to nonprofit organizations, social entrepreneurship also includes hybrid organizations that combine profitable and non-profit elements, such as "safe houses" that begin business training and employment of their wards (Radović-Marković 2009). However, in the opinion of many experts, the potential offered by social entrepreneurship is not sufficiently used in Serbia (Radović-Marković 2009; Milanović 2012). The reason for that can be found first of all in the absence of a clearly defined legal framework for the development of social entrepreneurship. In addition to finding employment in social enterprises, marginalized groups can focus on employment in public enterprises or start their own businesses and be self-employed. Twenty percent of respondents opted for private business, while only 8% were those who gave priority to family business in employment (Radović-Marković 2016). The fact that a smaller number of respondents opted for starting their own business can be explained by the lack of entrepreneurial skills. Namely, the mentioned and similar researches conclude that training in entrepreneurship and acquisition of practical knowledge directly influences the entrepreneurial competences.

45.5% of respondents in Montenegro see the greatest chance of recruiting in the public sector, while 23.3% – in their own business. The obtained results are not expected when it comes to own business, since most of them do not have entrepreneurial intentions.

The obtained results show that they have entrepreneurial intentions and that they are likely to expect assistance from their next-of-kins who have entrepreneurial skills in starting and running their own business (Graph 10).

To the question of who is most responsible for improving the position of this group of people, the respondents mostly opted for governmental bodies and institutions (57%). First of all, it refers to the establishment of a special fund for financing the training of these persons, then the state should provide more flexible working conditions (work from home, more flexible working hours etc.). Educational institutions are of importance immediately following government bodies (33%); those must work in cooperation with government institutions on programs to accelerate the inclusion of marginalized groups (Graph 10). However, although respondents largely ignored the importance of the non-governmental sector, its role in the fight against discrimination is of utmost influence. To eradicate this phenomenon, a group of non-governmental organizations in Serbia founded the Coalition against Discrimination

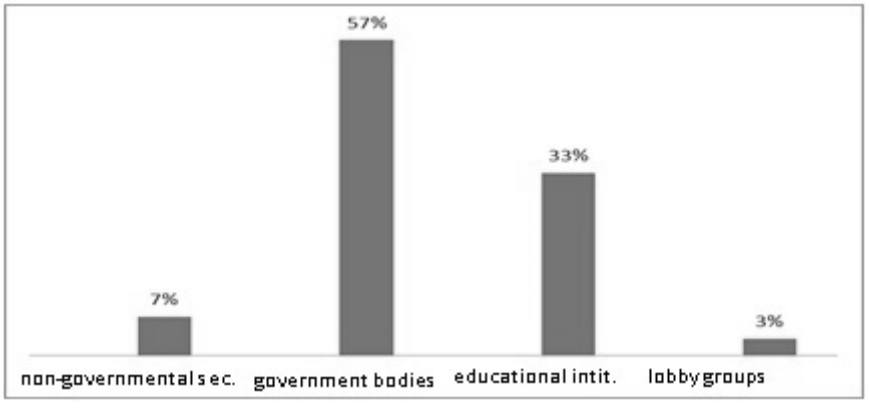
Graph 9. Where should marginalized groups of population find their chance in employment (The Montenegro case)



Source: The authors

in 2005. Since its establishment, it has been engaged in the preparation of laws on the prohibition of discrimination and the laws against discrimination against persons with disabilities, and has lobbied for the adoption of both laws (EurActiv 2013).

Graph 10. Who has the greatest responsibility for improving the status of this population group (Serbia case)



Source: The authors

The research in Serbia showed that marginalized groups expect greater responsibility of the state and educational institutions in resolving their problems, while in Montenegro the respondents see the highest responsibility in the state, i.e. 46.5% and NGO organizations (28.9%). The reason lies in the fact that in Montenegro there is a large number of NGOs. Their role in combating discrimination of people with disabilities is of paramount importance, so, the respondents trust in them and expect great responsibility from them. In 2015, the Law on the Prohibition of Discrimination against Persons with Disabilities was adopted, which is in line with the UN Convention on the Rights of Persons with Disabilities (CEDEM 2017).

The largest number of respondents in Serbia believes that the position of marginalized groups is slowly improving due to lack of financial resources (64%) and because they are not singled out as a priority problem for solving; other reasons are almost negligible. The respondents in Montenegro share the same opinion on this issue. The highest number of them points out the lack of financial resources 48.8%, and 37.8% – the fact that they are not on the list of priority problems.

Conclusion

The results of the research carried out in Serbia and Montenegro have shown that education insufficiently follows the needs of marginalized groups. Respondents in Serbia did not show the expected interest in self-employment and the start-up of their own business, unlike Montenegro where a small number of respondents see the chance in starting their own business. The reason can be found in the lack of entrepreneurial skills and knowledge, which often hinder entrepreneurial intentions. The respondents see the highest chance of employment in the public sector, and they feel that it should be better used for their inclusion in the work process. Also, the research in Serbia has shown that marginalized groups expect greater responsibility of the state and educational institutions in resolving their problems, while in Montenegro the respondents see the greatest responsibility in the state and NGO organizations. The reason lies in the fact that in Montenegro there is a large number of NGOs dealing with the problems of marginalized groups, and therefore the respondents point out great trust in them and expect them to solve their issues. First of all, in the absence of material conditions and insufficient social support, marginalized groups mostly leave the education process and remain without the necessary qualifications and knowledge needed for economic and social inclusion. This opinion was expressed by 68% of respondents in Serbia. When asked why the marginalized groups mostly leave the regular education process, the majority 41.1% of respondents in Montenegro think that they have to work to survive. The available data show that a large part of the population in Montenegro lives in conditions of absolute poverty, severe material shortages and cannot meet basic living needs.

Based on our considerations, the hypothesis H1 is partially confirmed. Namely, the lack of adequate education programs according to the needs of marginalized groups in Serbia and Montenegro is not the only and main cause of their social exclusion and lack of employment opportunities. In addition to the absence of appropriate education programs, the reasons for the high unemployment rate of the marginalized groups should be sought in a number of closely related factors.

This includes the fall in the Gross Domestic Product, the decrease in productivity, the high total unemployment, the existence of a budget deficit, inadequate social support, and the absence of marginalized groups in the priority issues of the society, then the existence of stereotypes related to their work and other abilities, insufficient implementation of measures and mechanisms for their protection, insufficient interest of employers to invest in their training etc. For all these reasons, which are at the basis of a high unemployment rate, the economic development of Serbia would be the basis for higher investments in the education of these groups and in the raising of the level of their knowledge and qualifications. The main result of all this would be higher employment, decline of poverty and social inclusion.

The H2 hypothesis that marginalized population groups in Serbia and Montenegro prefer to find their chance in employment in social entrepreneurship has not been confirmed by our respondents. Namely, they gave priority to the public sector as well as their own business (Montenegro) in relation to social entrepreneurship.

Finally, it can be concluded that removing existing barriers would significantly contribute to the growth of employment and job creation, which would give the chance to all unemployed persons, marginalized on some basis, to socialize. All of these require quick reforms in education and changes in the business environment, which should be followed by the political will and support of the civil society. Indeed, reforms need to be addressed without delay and in spite of the crisis. It is precisely the crisis that can best be defeated by new initiatives and an active economic employment policy, and thus amortize the social and economic consequences of marginalized groups that are at the same time the most socially vulnerable categories of the population. In order to put into practice this concept, it is necessary to conduct complementary activities, among other things, in the fields of education, health, social inclusion and employment, as well as to perform training in the domain of acquiring entrepreneurial skills.

R E F E R E N C E S

Bessette, G., (2011): "Skills for the Marginalized Youth: Breaking the Marginalization Cycle with Skills Development", in NORRAG NEWS, Towards a New Global World of Skills Development? TVET's turn to Make its Mark, No.46, September 2011, pp. 66-68, available: http://www.norrag.org

Carlton, S., & Soulsby, J. (1999): "Learning to grow older and bolder", Leicester: NIACE.

"Manje „magle" u spisku nezaposlenih", 31 avgust 2014.

Centar za demokratiju i ljudska prava CEDEM, (2017): "Analiza položaja i zaštite od diskriminacije osoba sa invaliditetom u Crnoj Gori";

Cvejić, S.(2013): "Platforma za sindikalno organizovanje osoba sa invaliditetom", Forum mladih sa invaliditetom, Beograd.

Cvejić, S. (2014): "Procena Potreba Interno Raseljenih Roma U Srbiji", UNHCR, novembar 2014.

Cvejić, S., Babović, M., Pudar,G, (2010): "Studija o humanom razvoju – SRBIJA 2010 - izvori i ishodi socijalnog isključivanja, UNDP, Srbija.

Dench, S., & Regan, J. (1998): "Learning in later life: motivation and impact", Institute for Employment Studies.

Desai, S. i Kulkarni,V.(2008): "Changing Educational Inequalities in India in the Context of Affirmative Action", Demography, May 2008, 45(2), 245-270.

Emler, N., & Fraser, E. (1999): "Politics, the education effect", Oxford Review of Education, 25 (1/2), 251-273.

EurActiv,(2013): "Diskriminacija - problem srpskog društva. http://www.euractiv.rs/ljudska-prava/4514-diskriminacija-problem-srpskog-drutva-

Furlong ,A.,Ferguson,B. and Tilleczek ,K. (2011): "Marginalized Youth in Contemporary Educational Contexts: a Tranquil Invitation to a Rebellious Celebration", CEA , Canada; http://www.cea-ace.ca/education-canada.

Gutek, B.A., Guillemard, A.-M. & Walker, A. (1994): "Employers' Responses to Workforce Ageing: a Comparative Franco-British Exploration", Paris and Sheffield: University of Paris and Department of Sociological Studies, University of Sheffield

International Federation of Social Workers IFSW, (2012): "Ageing and older adults", Bern, Svajcarska.

Jarvis, P., & Walker, J. (1997): "When the process becomes the product: Summer Universities for Seniors" , Education and Ageing, 12, 60-68.

Milanović, L.(2012): "Preko zapošljavanja do inkluzije osoba sa invaliditetom u Srbiji", Asocijacija za promovisanje inkluzije API, Srbije, Beograd.

Ministarstvo za ljudska i manjinska prava (2016): "Strategija za socijalnu inkluziju Roma i Egipćana u Crnoj Gori 2016-2020".

Ministarstvo za ljudska i manjinska prava (2016): "Strategija za zaštitu lica sa invaliditetom od diskriminacije i promociju jednakosti 2017-2021".

Nacionalna služba za zapošljavanje: "Nezaposlenost i zapošljavanje u Republici Srbiji", No.16, Oktobar 2014, www.nsz.gov.rs/live/digitalAssets/2/2860_bilten_nsz_10_2014.pdf

Nacionalna služba za zapošljavanje,(2014): "Okrugli sto o socijalnom preduzetništvu; Model za smanjenje nezaposlenosti", http://www.nsz.gov.rs/live/info/najnovije-vesti/model_za_smanjenje_nezaposlenosti.cid17002?page=0

Ngo, H.Y., Tang, C. & Au, W. (2002): "Behavioural responses to employment discrimination: A study of Hong Kong workers", International Journal of Human Resource Management, 13, 1206-1223.

Odović ,G., Rapaić, D., Nedović, G. (2008): "Zapošljavanje osoba sa invaliditetom, Specijalna edukacija i rehabilitacija, 2008, br. 1-2, str. 189-206.

Radović-Marković, Mirjana (2016): "Empowering Employment of Women and Marginalized People Through Entrepreneurship Education in Serbia", Journal of Women's Entrepreneurship and Education, (1-2). pp. 3-17.

Radovic Markovic, M.,et.al. (2014): "Virtual organisation and motivational business management", Alma Mater Europaea Evropski center, Maribor Institute of Economic Sciences, Beograd.

Radovic-Markovic, M.(2012): "Age discrimination in employment of women in Serbia", Institute of Economic Sciences, Belgrade

Radović –Marković ,M.i dr.(2012c): "Creative Education and New Learning as Means of Encouraging Creativity, Original Thinking and Entrepreneurship", World Academy of Art and Science. http://www.worldacademy.org/files/Montenegro_Conference/Creative_Education_and_New_Learning_as_Means_of_Encouraging_Creativity_by_Mirjana_Radovic.pdf

Radović– Marković ,M.i dr.(2012b): "Freedom, Individuality and Women's Entrepreneurship Education", У: CATALIN, Martin (ur.), DRUICA, Elena (ur.). "Entrepreneurship education: a priority for the higher education institutions", Bologna: Medimond, 2012.

Radović-Marković, (2012a): "Diskriminacija – prvi korak na putu do posla?", Internet portal „Šta žene žele?, http://stazenezele.rs/diskriminacija-prvi-korak-na-putu-do-posla

Radović-Marković, M.(2011): "Education System and Economic Needs in Serbia in Collected papers: Active measures on the Labor Market and Employment Issues", edited by Jovan Zubovic, Institute of Economic Sciences, Belgrade, pp. 27-42.

Radović-Marković ,M.(2011a): "Critical Approach towards the Employment Analysis in Theory Methodology and Research in Conference Proceedings: Influence of the Humanities and Social Sciences on Business and Societal Change", Naujosios Kartos Mokslo ir Verslo Klasteris, Vilnius, Lithuania.

Radovic-Markovic, M.(2011b): "Critical Employment Analysis: Theory, Methodology and Research", Journal of Security and Sustainability, Issues 1(2): 37–45, www.lka.lt/index.php/lt/217049/

Radović Marković ,M. & Silver Kyaruzi , I.(2010): "Female Entrepreneurship & Local Economic Growth", Outskirts Press , United States.

Radović Marković ,M. & Chair S.,(2010 a). Country Note: Serbia, OECD, Paris.

Riger, S., & Galligan, P. (1980): "An Exploration of Competing Paradigms", American Psychologist, 35, 902-910.

"Sl. glasnik RS", br. 33/2010

"Službeni list CG", br. 49/2008

"Sl.glasnik RS", 36/2009, "Zakon o profesionalnoj rehabilitaciji i zapošljavanju lica sa invaliditetom Republike Srbije"

UNDP (2010): "Marginalised minorities in Development Programing", New York.

World Bank: World Development Report 2006: Equity and Development", Washington D.C., World Bank, 2005.

World Economic Forum (2013): "The Global Gender Gap Report 2013", http://www3.weforum.org/docs/WEF_GenderGap_Report_2013.pdf

Zavod za zapošljavanje Crne Gore (2018): "Statistički izvještaji, Mjesečni statistički bilten za period 2008-2017", Podgorica, Zavod zazapošljavanje, http://www.zzzcg.me/ (accessed 30.8.2018)

Алла Кирова / Alla Kirova[1]

ОЦЕНКА НА ДЖЕНДЪР БАЛАНСА В ЗАЕТОСТТА В СФЕРАТА НА НАУЧНИТЕ ИЗСЛЕДВАНИЯ В БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

1. Въведение

Изборът на темата на настоящия доклад се предопределя от три обстоятелства. Преди всичко предходното изследване на автора на джендър равенството в сферите на науката и висшето образование в България, включително в сравнителен спрямо страните – членки на Европейския съюз (ЕС), аспект, беше осъществено през периода 2011–2013 г. в рамките на колективния научноизследователски проект на Института за икономически изследвания при БАН (Кирова 2014). В резултат от него бяха установени редица проблеми в изследваната област, което изисква да се извърши оценка на степента на тяхното преодоляване през последващия шестгодишен период. Наред с това от съществено значение за осъществяване на проучването са издаваните от 2003 г. веднъж на три години публикации на Главната дирекция по научни изследвания и иновации към Европейската комисия (ЕК) „She Figures“, предоставящи индикатори за джендър различията в сферите на научните изследвания[2] и иновации в ЕС. През периода след 2013 г. бяха публикувани два нови доклада – „She Figures 2015“ (EU 2016) и „She Figures 2018“ (EU 2019), които не само предлагат по-актуални данни, но и въвеждат нови индикатори за по-задълбочен анализ. Третото обстоятелство е свързано с изтичането на периода на стратегия „Европа 2020“. Изпълнението на нейните критерии изисква изграждане на справедливо с оглед балансираната представителност на жените и мъжете Европейско изследователско пространство, което доведе до прилагане в ЕС през последните години на нови мерки и политики в тази насока.

---

[1] *Проф. д-р Алла Кирова, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Alla Kirova, Economic Research Institute at BAS: a.kirova@iki.bas.bg*

[2] Съгласно прилаганата в тези публикации методология, понятието „изследовател“ се отнася за представителите на академичната общност – преподаватели в системата на висшето образование и учени в научноизследователските институции в различни икономически сектори. Респективно понятието научни изследвания обхваща и двете академични сфери.

2. Нови подходи за постигане на джендър равнопоставеност в научните изследвания в ЕС

Джендър равенството в научните изследвания е от изключително значение за постигане на **целите на стратегия „Европа 2020“** и се възприема в европейската общност в качеството на катализатор за научната креативност и компетентност, представляващи основа за равностойна реализация на иновативния потенциал на жените и мъжете с оглед на водещия приоритет на Стратегията – постигането на интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж чрез изграждане на икономика, основаваща се на знания и иновации. Две от петте заложени в Стратегията цели се отнасят за сферите на научните изследвания и иновациите и за образованието. За тяхната реализация в ЕС са предприети редица инициативи за изграждане на справедливо Европейско образователно и научноизследователско пространство със зачитане на принципа на джендър равенство, като повишаването на степента на равнопоставеност между половете в науката и висшето образование се определя като критерий за постигане на интелигентен и приобщаващ растеж в Европа.

В контекста на стратегия „Европа 2020“ са поети конкретни **ангажименти относно засилване на джендър равенството, включително в научните изследвания**, които се изразяват в приемането от ЕК на Насоките на Европа 2020 за заетост, Европейския пакт за джендър равенство 2011–2020, Стратегията за равенство между жените и мъжете 2010–2015, както и на Стратегически ангажимент за постигане на равенство между половете за периода 2016–2019 г., който представлява референтна рамка за увеличаване на усилията в тази област на всички равнища – европейско, национално, регионално или местно, като в документа се посочва необходимостта от интегриране на перспективата за джендър равенството във всички политики и програми за финансиране, реализирани от ЕС (ЕС 2016*)*. Следвайки инициативите в ЕС, България също така приема стратегически документ, очертаващ рамката на провежданата единна политика в областта на джендър равенството – Национална стратегия за насърчаване на равнопоставеността на жените и мъжете за периода 2016–2020 г., приета с Решение 967 на МС от 14.11.2016 г. и насочена към създаването и прилагането на дългосрочна устойчива държавна политика за постигане на джендър равнопоставеност във всички сфери на обществения, икономическия и политическия живот.

По-конкретно прилагането на **интегрирана политика за джендър равенството в научните изследвания в ЕС** се осъществява при реализиране на Рамкови програми за научни изследвания (РП) и по-конкретно в 5, 6 и 7 РП, които обхващат периода 1998–2013 г., като съответните инициативи са подробно анализирани в цитираното предходно изследване на автора от 2014 г. В обобщен план поетапното усъвършенстване на тази политика съобразно промените в представянето на жените и мъжете в научно-образователната сфера се изразява в последователното преминаване на нейния фокус от „*жените в науката*“ (5 РП) през „*фиксиране на администрацията*“ – структурни промени в академичните институции, в които работят жени (6 РП), към „*джендър и науката*“ – осигуряване на равенство в науката, изхождайки от интересите на двата пола с цел изграждане на справедливо Европейско изследователско пространство (7 РП), като за целта

е разработен специализиран Наръчник за използване на джендър подхода в 7 РП във всички научни области и направления на програмата (EU 2011).

През периода след 2013 г. актуалната стратегия на ЕК в областта на джендър равенството в научните изследвания и иновационната политика се насочва към решаването на три основни проблема:

- насърчаване на джендър равенството при реализиране на академичната кариера;
- осигуряване на джендър баланс в процеса на вземане на решения и в органите на управление на научно-образователните институции и програми;
- *интегриране на джендър измерения в изследователския и иновационен контекст* (EIGE 2016), което е новост за европейската наука и означава, че джендър подходът е неразделна част от дизайна на всяко изследване, като прилагането му се контролира в процеса на целия период на изследователския процес, без задължително да представлява основен фокус на анализа (Korsvik, Rustad 2018: 12), и реализирането му съдейства за повишаването на качеството на научните изследвания, на обществената приложимост на произведените знания, технологии и иновации, както и за изграждането на справедливо и компетентно Европейско изследователско пространство.

Посочените три стратегически насоки са в основата на формирането на целите на текущата **програма на ЕС за научни изследвания „Хоризонт 2020“**. Новите моменти тук спрямо предишните рамкови програми на ЕС са, че джендър равенството в научноизследователската сфера се третира като неин ключов елемент, представляващ многопрофилен проблем, който засяга всички етапи и раздели на работната програма с цел осигуряване на интегриран подход към изследванията и иновациите, включително тяхното джендър измерение, както и че се признават разходите за включване на джендър обучението в предвидените дейности по всеки финансиран проект. В този контекст характерна черта на програма „Хоризонт 2020“ е стимулиране на балансирано представителство на жените и мъжете в изследователските дейности на всички етапи на проектния цикъл. Специфичен за „Хоризонт 2020“ акцент е върху проблема за постигането на джендър баланс в процеса на вземане на решения в науката чрез поставяне на следните ориентири:

- да се постигне 40% участие на по-ниско представения пол във всички проектни и програмни групи (включително експертни) и панели (включително за оценяване на проекти);
- да се постигне пълен паритет при участие на представителите на двата пола в в консултативни групи чрез повишаването му до 50%;
- всяка група да включва поне един експерт, притежаващ джендър експертиза;
- всички джендър експерти от различни групи да се събират на редовни срещи.

Въпреки предприеманите в ЕС мерки и инициативи за насърчаване на джендър равенството в научните изследвания и постигнатия известен напредък през последните години, отчетен в докладите на ЕК „She Figures“, джендър различията в сферата на научните изследвания и иновации, граничещи в отделни

случаи с неравенствата, все още съществуват в страните от ЕС, особено във високите равнища на научната и административната академична кариера.

По отношение на България извършеният анализ в посоченото предходно изследване на автора показва доброто представяне на страната на европейската карта за джендър равенство в сферата на научните изследвания спрямо средното за ЕС-28 равнище. Регистрирани са три основни проблема у нас – тенденция към напускане на държавния научноизследователски сектор от страна на мъжете; хоризонтална сегрегация по области на науката; съществена вертикална сегрегация по академични длъжности и ръководни позиции. Това предполага необходимостта от оценка на напредъка на България за тяхното преодоляване в следващите години, както и извършване на сравнителен анализ на представянето на жените и мъжете в научните изследвания в България и ЕС, за да се установи дали страната ни запазва доброто си представяне.

3. Жените и мъжете в научно-образователната сфера в България и ЕС[3]

По данни от Доклада за глобалните джендър различия 2017 България е на 18-о място сред 144 държави и се изкачва на второ място по общия индекс на джендър различията в региона Източна Европа и Централна Азия (WEF 2017: 2), като жените са 43,7% от заетите в НИРД сфера у нас. Изчислено по последни данни на Евростат, **относителният дял на жените изследователи в общия брой изследователи, заети в НИРД сфера в България**, е 49,1% през 2016 г., което е израз на пълен джендър паритет. В ЕС-28 обаче те са едва 33,4% по данни за 2015 г. (EUROSTAT). Същият източник регистрира и крайно ниското участие на жените в общия брой заети в НИРД сфера в ЕС-28, където те са само 35% през 2015 г.

По информация от „She Figures 2018“ за 2015 г**. относителният дял на жените в общия брой изследователи** е 48% в България, като за периода 2008–2015 г. броят на жените изследователи нараства с 0,5 пункта по-бързо спрямо този на мъжете. Въпреки почти същото изпреварващо нарастване на броя на жените изследователи в ЕС обаче техният относителен дял средно в ЕС-28 продължава да е нисък – 33,4%. При оценка на участието на жените в научните изследвания трябва да се има предвид установената в докладите „She Figures“ 2015 и 2018 инверсия между техния относителен дял и разходите за НИРД на един изследовател: в страните с размера на тези разходи под 80 000 PPS[4], към които се отнася и България, делът на жените в общия брой изследователи е по-висок – между 36 и 51%, и обратно – в страните с разходи над 200 000 PPS техният дял е под 30%.

---

[3] Информацията и изчисленията на автора в този раздел, ако не е посочено друго, са по данни от цитираните доклади на ЕК „She figures“ 2015 и 2018 г.

[4] PPS – Purchasing Power Standard. Представлява хипотетична обща валутна единица „стандартна покупателна сила“, използвана с цел извършване на междудържавни сравнения в Европа.

Делът на жените изследователи в общия им брой по икономически сектори в България показва постигането на джендър баланс в сектора висше образование (ВО) – 51,7%, и в държавния научноизследователски сектор (ДС) – 55,7%, което е характерна тенденция в целия ЕС – съответно 42,1 и 42,5%, при приетия критерий за джендър балансирана представителност от 40–60% на единия пол. В бизнес сектора (БС) обаче джендър балансът в научните изследвания е постигнат само в Латвия и Унгария. В България относителният дял на жените изследователи в общия им брой в бизнес сектора наближава критерия за джендър баланс с 37,5%, докато средно в ЕС-28 той е едва 20,2%.

В сравнение с предходното изследване на автора България запазва тенденция на значително по-висок спрямо средноевропейския средногодишен темп на нарастване на участието на жените изследователи в сектора ВО – за периода 2008–2015 г. той е 9,18% при 3,08% в ЕС-28. В бизнес сектора България е на второ място след Холандия с темп на нарастване от 18,87% при жените и на първо място при мъжете с 21,6% при едва 6,5% в ЕС-28. За разлика от предишния период обаче, характеризиращ се с отлив на мъжете изследователи в държавния сектор в България през анализирания период, тази тенденция става присъща и на двата пола: ръстът е отрицателен, като е -3% при жените и -4,4% при мъжете, което довежда до близко до критичната точка от 60% преобладаване на жените в бюджетните научноизследователски институции. Явно неудовлетворителното заплащане в ДС у нас провокира изследователите и от двата пола да го напускат или що се отнася до младите учени, да го игнорират като избор на академична кариера. В същото време значителният спрямо предишния период и спрямо средноевропейския темп на нарастване на жените и мъжете изследователи в БС показва съществено подобряване на условията за изследователска работа в него. Тук трябва да се отбележи, че изчислено по данни от „She Figures 2018“ разходите за НИРД в БС у нас надвишават близо два пъти тези в ДС и 14 пъти в сектора ВО.

Анализът установява, че България демонстрира добра степен на джендър балансираност в заетостта в научно-образователната сфера. Проблемен в този контекст остава държавният научноизследователски сектор, но вече с оглед загуба на творческия потенциал и на двата пола. Почти двойно по-високият темп на напускане или игнориране на този сектор от страна на мъжете, особено на младите учени, довежда, разбира се с известна степен на условност, до твърде любопитен ефект: въведеният за първи път в доклада „She Figures 2015“ **индикатор „джендър различия в заплащането“** в сферата на НИРД показва, че ако през 2010 г. той е 4,2% в полза на мъжете, то през 2014 г. е -1,4%, тоест в полза на жените е, с което България се нарежда на трето място в ЕС след Румъния (-6,7%) и Люксембург (-3,8%). Интересно е, че по-голямото спрямо мъжете заплащане на жените в този сектор у нас е характерно само за две възрастови групи: най-високо е то за жените на 35–44 години (-12,2%) и твърде по-малко е за жените на 45–54 години (-1,8%). След тази възраст, макар и незначително, джендър дисбалансът е отново в полза на мъжете (0,7%). За отбелязване е, че джендър различията в заплащането в НИРД сектора в ЕС-28 са съществени – 17% през 2014 г., като нарастват видимо с повишаването на възрастта на изследователите и достигат 21,7% при „най-опитните“ – тези във възрастова група 55+.

В отличие от сравнително балансираното джендър разпределение на изследователите в трите икономически сектора, известни джендър различия се

констатират в участието на жените и мъжете по научни направления, което е проява на т.нар. х**оризонтална джендър сегрегация** (табл. 1).

Таблица 1. *Относителен дял на жените изследователи в общия брой изследователи по икономически сектори и по области на науката – 2015 г. (%)*

Области на науката	ВО	ДС	БС
Естествени науки	54	50	-
Инженерни науки	34	41	-
Медицински науки	55	81	66
Селскостопански науки	42	63	-
Обществени науки	54	64	54
Хуманитарни науки	60	66	-

Източник: She figures 2018: 78, 83, 88.

България е сред държавите в ЕС-28, в които относителният дял на жените нараства във всички области на науката. С изключение на Румъния в другите европейски страни жените са под критерия за джендър баланс в инженерните науки във ВО, но в България, за разлика от средноевропейското равнище, те са над 40% в ДС. Спрямо предходното изследване на автора в сектора ВО у нас се запазва тенденция на балансирано джендър композиране на всички области на науката с посоченото изключение на инженерните науки. Същевременно установеният проблем с напускането от страна на мъжете на научноизследователските институции на бюджетна издръжка рефлектира върху все по-значителното феминизиране на повечето научни направления в ДС. В бизнес сектора същият извод може да се направи по отношение на медицинските науки.

В концентриран вид хоризонталната джендър сегрегация във ВО и ДС се представя чрез изчислявания от 2003 г. индекс на десимилация, чиито стойности се движат в диапазон от 0 до 1, като нулата означава липса на сегрегация в съответния сектор, а единицата – пълно доминиране на единия пол (табл. 2).

Таблица 2. *Индекс на десимилация в България (Dissimilarity Index)*

Икономически сектор	2009 г.	2012 г.	2015 г.
ВО	0,16	0,16	0,18
ДС	0,15	0,15	0,16

Източник: She figures 2012: 77; She figures 2018: 76.

Данните регистрират добра джендър композиция и на двата сектора, като означават, че едва 18% и 16% от преподавателите и учените от единия пол в България трябва да сменят сферата на академичната си изява, за да се постигне балансирано разпределение на жените и мъжете в тях.

Основният джендър дисбаланс в сферата на научните изследвания, характерен практически за всички европейски държави, е значителна **вертикална сегрегация на жените**. Критерий за оценка на участието на жените и мъжете в управлението са определените в европейската Стратегия за равенството на жените и мъжете за периода 2010–2015 г. (EU 2010) цели за постигане на 25%

представителност на жените на висши ръководни позиции в научноизследователския сектор, както и на участие на най-малко 40% от единия пол в научните бордове на академичните институции и в комисиите и експертните групи към ЕК в тази сфера. Представените в доклада „She Figures 2018“ данни показват значително разминаване с посочените ориентири средно в ЕС-28: през 2016 г. при 46% жени на академична длъжност асистенти и 41% жени доценти относителният дял на жените професори е едва една четвърт от общия брой заети на тази академична длъжност – 24%.

Освен при академичните длъжности вертикалната сегрегация на жените се проявява и при тяхното участие в административното и научното управление. През 2017 г. жените са едва 14,3% от ръководителите на академичните институции в ЕС-28, което бележи „скромно“ нарастване от 0,2% спрямо 2014 г. Участието на жените в научните бордове на ръководни и членски позиции е 27%. Това е индикатор за запазване на джендър стереотипи в сферата на научните изследвания, влияещи както върху негативните нагласи за „разбиване на стъкления таван“, доминирането на мъжете при вземането на решения, научното лидерство и отпускането на грантове, което в известна степен рефлектира и върху професионалното израстване на жените в науката и висшето образование, така и върху тяхното самоподценяване. Загубата на творческия потенциал на жените е още един негативен ефект от вертикалната сегрегация, което е в ущърб както за науката, така и като цяло за икономиката и обществото (LERU 2018: 3).

Резултатите за **представянето на жените в България във всички академични длъжности** са по-високи от средноевропейските. Жените асистенти у нас с незначително намаляване за периода 2013–2016 г. остават над 54% от общия брой асистенти. Относителният дял на жените доценти нараства от 43,3% през 2013 г. на 45,7% през 2016 г. И при двете академични длъжности налице е джендър балансирано разпределение на половете.

По-различна е ситуацията при жените професори: тук България следва европейската тенденция на неравностойното им положение спрямо мъжете – при незначителното нарастване на техния относителен дял с 4,9% в сравнение с 2013 г. той достига 36,6% в общия брой професори през 2016 г., което все пак показва приближаването на този показател към критерия за джендър балансираност, както и видим напредък на страната ни в тази насока. Трябва да се отбележи, че относителният дял на жените професори над 40% се наблюдава само в 4 държави от ЕС – Малта, Унгария, Латвия и Румъния, като последната е първенец по този показател в ЕС-28 с 54,3%. Още един факт – делът на жените професори в общия брой академични служители жени е значително по-нисък от този на мъжете: той е 11,3% при жените спрямо 19% при мъжете у нас и съответно 7,4% спрямо 16,7% средно в ЕС-28, което е израз на по-бавната академична кариера на жените изследователи в цяла Европа.

Установените различия в полза на мъжете се представят в концентриран вид в изчисленията в докладите „She Figures“ индекс на стъкления таван в сферата на научните изследвания. По този индикатор България е в значително по-добра позиция спрямо ЕС-28 както през периода на предходното изследване на автора, така и според последните данни за 2016 г., когато неговата стойност достига 1,16 (при 1,4 през 2010 г. и 1,25 през 2013 г.), докато в ЕС-28 тя е 1,64 (1,68 през 2013 г.). Това означава, че стъкленият таван в академичната сфера у нас продъл-

жава да е налице, но с тенденция към видимото му „изтъняване“, което поставя България на четвърто в позитивен смисъл място сред европейските държави след Исландия, Румъния и Малта по преодоляване на този проблем.

В по-голяма степен вертикалната сегрегация на жените проличава при анализ на **джендър различия в участието в административното ръководство на академичните институции**, което е индикатор за степента на възможностите на жените и мъжете да влияят върху развитието на научноизследователските дейности чрез участие във вземането на решения и управленските инициативи. Относителният дял на жените ръководители на институциите във ВО и научноизследователския сектор у нас е 7,3% спрямо 92,7% при мъжете, което е под средното за ЕС-28 равнище, където те са съответно 14,3 и 85,7%. Данните показват, че джендър дисбалансът в административното ръководство на академичните институции е общ проблем за страните от ЕС, където само в три държави – Швейцария, Латвия и Швеция, делът на жените ректори и директори надвишава 30%, като в сравнение с 2014 г. в 11 държави се наблюдава понижаване на и без това ниската стойност на този показател за жените.

По отношение на **дела на жените членове и ръководители на органите на научното управление** (научни бордове по терминология на докладите на ЕК) през 2017 г. България с регистрираните 46% е сред 9 държави в ЕС с над 40% представителство на жените. Това показва, че джендър неравенството в научното ръководство е преодоляно у нас, дори жените ръководители на научните бордове са 73%, което поставя България на второ място в ЕС-28 след Испания (80%) по този показател, като общо едва в 7 европейски страни разпределението на жените и мъжете в научното ръководство е балансирано с над 40% участие на жените в качеството на ръководители на научните бордове. С установените за България 73% обаче се нарушава постигнатият през 2014 г. джендър баланс в тази област, когато жените са 40% в научните бордове като цяло и 45% в тяхното ръководство, съответно мъжете, доброволно или не, се оказват „ощетеният“ пол. За отбелязване е, че изкривяването на джендър баланса в каквато и да е насока е във вреда с оглед пълноценното използване на професионалния изследователски потенциал и на двата пола.

4. Изводи

През последното десетилетие България регистрира значителен напредък в областта на постигане на джендър равенство в научно-образователната сфера, като по повечето характеризиращи го индикатори надвишава средноевропейското равнище. Значителна част от проблемите, съществуващи във висшето образование и научноизследователските институции средно в ЕС-28 и в отделните държави, са практически преодолени в страната ни, като България продължава да заема достойно място на европейската карта за равнопоставеност на жените и мъжете в научните изследвания. Джендър равенството в тази сфера, както и в сферата на иновациите дори се отхвърля като реален проблем за България от респондентите на анкетно проучване, реализирано по проект на тема „Отговорни изследвания и иновации в практиката“ в рамките на програма „Хоризонт 2020“ (Damianova et al. 2018: 6).

Извършените анализ и оценка на степента на преодоляване през последните години на идентифицираните в предходното изследване на автора три основни проблемни области в тази сфера у нас – напускане на държавния научноизследователски сектор от страна на мъжете, хоризонтална сегрегация по области на науката и вертикална сегрегация по академични длъжности и ръководни позиции, позволяват да се направят следните изводи:

- Проблемът с вертикалната сегрегация на жените е преодолян изцяло в научното ръководство на академичните институции, като джендър дисбалансът се „пренасочи“ към мъжете, което не е от полза за пълноценното използване на иновативния потенциал на академичния състав с оглед изпълнение на целите на стратегия „Европа 2020“ и изграждането на икономиката на знанието.
- Вертикалната сегрегация продължава да е съществен проблем в административното ръководство на академичните институции.
- Хоризонталната сегрегация е почти изцяло преодоляна в сектора висше образование, но остава сериозна в сектора държавни научноизследователски институции с висока степен на феминизация в практически всички области на науката.
- Последното до голяма степен е следствие от продължаващата и през последните години тенденция на „абдикиране“ на мъжете от държавния изследователски сектор. Това води до необходимостта от прилагане от страна на компетентните държавни органи на незабавни мерки и механизми за привличане и задържане на мъжете в науката, главно на младите кадри, както чрез финансово стимулиране на учените, модернизиране на научната материално-техническа база и инфраструктура, така и чрез промяна на негативните обществени нагласи към труда на академичните служители в научноизследователския сектор в страната.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Кирова, А. (2014). Трета глава „Жените и мъжете във висшето образование и науката в България“ (с. 197–277). – В: Зарева, И., Матев, М., Кирова, А. Висшето образование и науката в България. Икономически, социални и джендър измерения. София, Академично издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“, ISBN 978-954-322-748-8.

Damianova, Z., M. Hajdinjak, E. Evgeniev, K. Ivanov, O. Shentov. (2018). Responsible Research and Innovation in Practice. Report from national case study. Bulgaria. Deliverable 8.1., WP 8. ARC Fund, 27.07.2018. Available at: https://www.rri-practice.eu/wp-content/uploads/2018/09/RRI-Practice_National_Case_Study_Report_BULGARIA.pdf

EC (2016). Стратегически ангажимент за постигане на равенство между половете за периода 2016–2019. Люксембург: Служба за публикации на Европейския съюз, ISBN 978-92-79-53447-8 (print), 978-92-79-53415-7.pdf

EIGE (2016). Gender Equality in Academia and Research. GEAR tool. Luxembourg: POEU, European Institute for Gender Equality. ISBN 978-92-9493-573-1 (print), 978-92-9493-574-8.pdf

EU (2010). EU Strategy for Equality between Women and Men (2010-2015). COM (2010) 491 final

EU (2011). Toolkit: Gender in EU-funded research. Luxembourg: POEU. ISBN 978-92-79-20432-6

EU (2016). She Figures 2015. Gender in Research and Innovation. Luxembourg: POEU, ISBN 978-92-79-48372-1 (print), 978-92-79-48375-2.pdf

EU (2019). She Figures 2018. Gender in Research and Innovation. Luxembourg: POEU, ISBN 978-92-79-86715-6.pdf

EUROSTAT [rd_p_persocc]

LERU (2018). Implicit bias in academia: A challenge to the meritocratic principle and to women's careers – And what to do about it. Advice Paper № 23 – January, League of European Research Universities.

WEF (2017). Global Gender Gap Report 2017. ISBN 978-1-944835-12-5.

Catalin Corneliu Ghinararu / Lukasz Arendt[1]

THE NARRATIVE APPROACH IN THE ASSESSMENT OF PUBLIC EMPLOYMENT POLICIES. ASSESSING POLICIES FOR THE RETURN OF MOBILE (MIGRANT) WORKERS IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Introduction

The narrative assessment is widely employed in assessing public policies the world around. Romer and Romer in the 1980s in the US, Olivier Blanchard for the IMF and the World Bank and Alessina, and Favero and Giavazzi for countries in the EU have pioneered and substantiated this particular approach to public policy evaluation.

It tries to work on the narrative of various policies implemented and identify those variables which would best quantify and "support" the narrative of the policy, i.e. the policy measures as translated in norms, laws and policy actions as well as their process of implementation. A very recent book (2019), by the same Alessina, Favero and Giavazzi, makes for an excellent case of using the narrative approach in evaluating "austerity" measures in Europe during the crisis of 2008-2009 and the subsequent world recession. The book in itself comes also as a policy assessment answer to the more pamphlet-style book of Blyth (2013) on the same topic of austerity and austerity related policies as well as usefully, though just partly complementing the argumentation in the rather more famous 2010 "Crisis Economics" by Roubini and Mihm.[2]

The narrative approach starts from the idea that a public policy measure, whichever it may be, and wherever applied, is not a part of the economic cycle. It is a "shock" coming from outside with the aim of influencing the cycle, either by attempting to re-enforce it or to mitigate its effects. In terms of the macro policies examined in the literature, it is generally about using public spending to influence the movement of the economic cycle (pro or anti-cycle, as the case may be). In our case, we have focused on ways in which public policy measures may or may not influence – as exogenous shocks, workers' mobility in Europe, notably in the sense of attempting to reverse flows towards the countries of origin of the migrant workers located in the new member states in Central and Eastern Europe.

---

[1] *Prof. Catalin Corneliu Ghinararu, National Labour Research Institute of Romania, University of Bucharest, Prof. Lukasz Arendt, Institute of Labour and Social Studies, University of Lodz, Poland: catalin.ghinararu@gmail.com; lukasz.arendt@uni.lodz.pl*

We have therefore constructed a "model" whereby the endogenous variable is constituted by the SHARE OF MIGRANT/MOBILE WORKERS IN THE TOTAL WORKING AGE POPULATION (15-64 age groups) OF THE COUNTRY OF ORIGIN.

Subsequently, we have regressed this variable on several variables quantifying the effects of various policies, both macroeconomic as well as labour market ones, with an emphasis on the ALLOCATION FOR ACTIVE LABOUR MARKET POLICIES (ALMP), expressed as % of the GDP (2017 values), as the exogenous variable best encapsulating the "national narrative" in terms of labour market policies, including measures to encourage the return of mobile workers. EUROSTAT data for 2017 show that countries in the Eastern part of the Union (the rather "new" Member States) contribute with the largest numbers to worker's mobility within the EU borders. Countries such as Romania, Poland, Bulgaria, the Baltic States (Estonia, Latvia and Lithuania), Croatia (EU's newest member) are amongst the largest contributors to the outflows of mobile workers in the common space of the EU (share of the working age population being 12-19%). This means millions of workers working within the EU but outside the borders of their state of origin, i.e. contributing to the GDP of another member state than the one of their origin, or at least for the largest part of it (remittances have to be taken also in consideration here).

"Old" member states in the EU, notably the United Kingdom of Great Britain and Northern Ireland, Germany, France, Italy and Spain, are amongst the largest of recipients/beneficiaries (the UK practically – the largest!). All these flows entail benefits but also COSTS for the countries of origin, where a deficit of labour appeared, which may prove as a drag for countries already battling a development gap of more than significant proportions.

Fig. 1

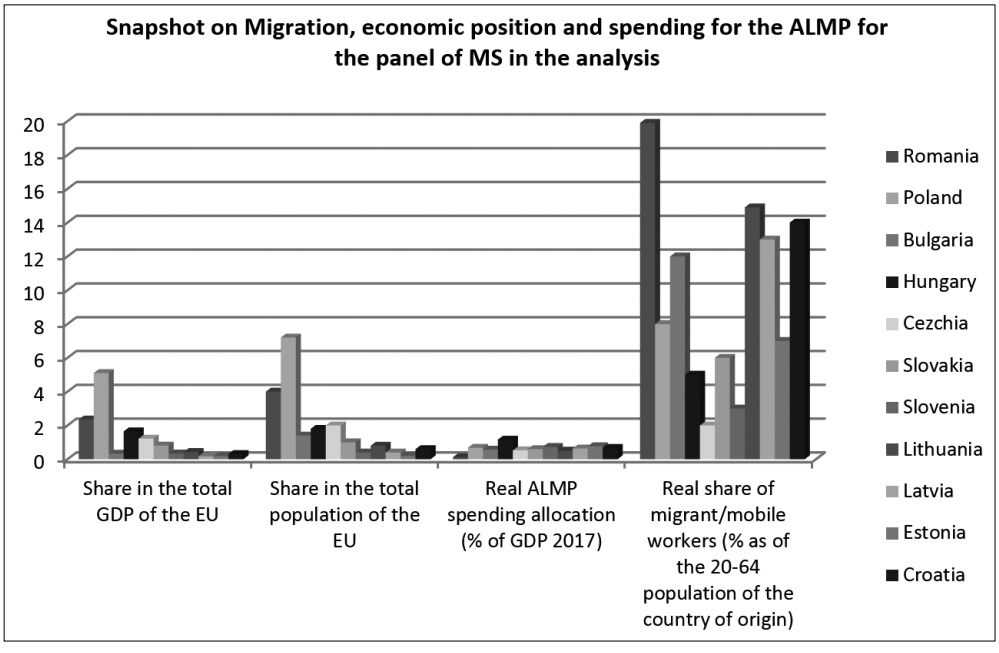
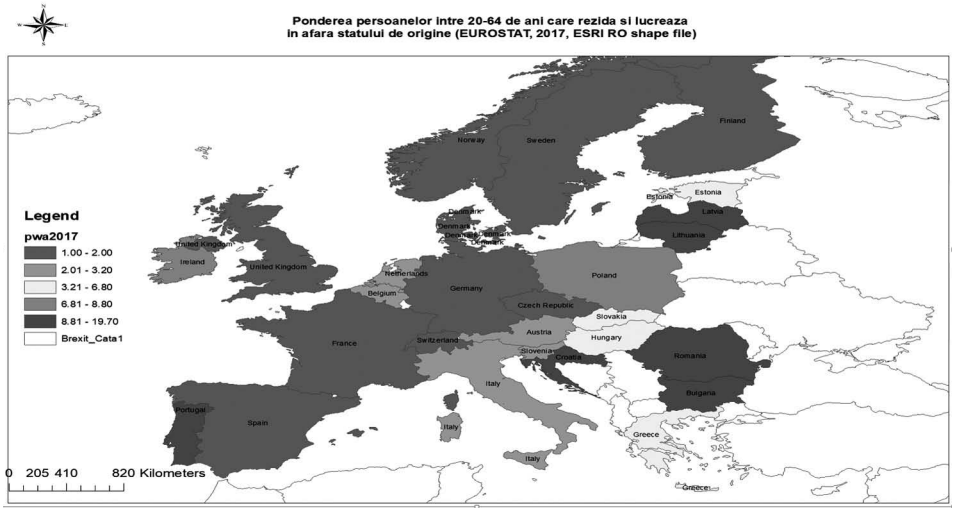


Fig. 2. Share of workers abroad as % of the working age (20-64) population of the country of origin



Romania has the largest population of migrant workers in Europe (as of 2017, almost 20% of the 20-64 were working abroad in another Member State (MS) of the EU). Both Bulgaria and Poland, although with lower shares of their working age population abroad than Romania, are nevertheless significant. Our research has identified amongst these countries (Romania, Bulgaria and Poland) a total of around 10 Active Labour Market Policy (ALMP)-type measures which aim or aimed in the recent past (the last 10-15 years) at encouraging and incentivizing the return of migrant/mobile workers. All of these are to a certain extent, higher or lower as the case may be, financed from the ALMP budget.

Therefore and amongst others, the allocation for ALMPs makes, even at a purely intuitive level of the narrative, for a powerful explanatory variable of the mass of national workers abroad, as expressed by the share of 20-64 working in another state of the EU than the one of their origin.

Five equations have been thus constructed to identify the determinants of migration for employment abroad, as quantified by the share of the 20-64 working outside their state of origin (Plm as noted by us):

(1) Plm = {104,73 + [(0,22*dBRU)+(0,027*dBER)+((-0,21)*dLON)+((-7,70)*PoPIB)+((5,87*PoPOP)]} – the economic integration equation;

(2) Plm = {6,23 +[((-1,14)* $NAC_{1990-2019}$)+(0,27*$NAC_{2000-2019}$)+(3,56*EDB)+(2,42*NAPC)+((-0,90)*PoPIB)+(4,13*PoPOP)]} – the macroeconomic stability equation;

(3) Plm = {23,17+[((-5,85)*PoPIB)+(3,89*PoPOP)+((-0,24) *GDPpr) +(0,56+ Pdefl)]} – the price competitiveness equation;

(4) Plm = {26,55+[((-1,46)*(PoPIB/PoPOP))+((-0,28)*GDPpr)+(0,61*Pdefl)]} – the economic position in the EU equation;

(5) Plm = {21,8+[((-0,04)*Roc)+(0,69*Rs)+((-0,09)*Palmp)+((-0,36)*Aalmp)+((-1,075)*Rem)]} – the social and labour market performance equation (the "pillar of social rights performance" equation);

All of the equations are conforming to a pseudo-VAR logic as the endogenous variable (i.e. the share of migrant workers in the total working age population of their country of origin, hereby noted as "Plm") is regressed on other explanatory variables but, if not on its former values (which would qualify the model as "pure" VAR) on its "former self" variables, i.e. on variables that are intimately linked with it or which are in practice other forms of expressing it (e.g the employment rate, the unemployment rate, the total population etc.) therefore either including it or being included into it!

The list below displays the independent/explanatory variables used as well as in table format, the regression coefficients and the coefficient of determination (R^2) for the constructed system of equations.

* **Dependent variable** = *the share of migrant workers in the total working age population of the country of origin (Plm);*

*** Independent/explanatory variables used**:

– PoPIB – share of the country of origin GDP as of the total GDP of the EU;
– PoPOP – share of the country of origin population as of the total population of the EU;
– NAC – number of consecutive years of economic growth (taken for the 1990-2018 period as well as for the 2000-2018 period);
– EDB – Dornbusch-Calvo type episodes (periods of extreme economic stress, close to sovereign default);
– NAPC – number of years taken by the economy to reach the pre-2008 (pre-crisis) level of GDP growth;
– Roc – employment rate (LFS, as used by the scoreboard for the European Pillar of Social Rights);
– Rs – unemployment rate (harmonized definition, as used by the scoreboard for the European Pillar of Social Rights);
– REM – hourly remuneration in EUR (as used by the scoreboard for the European Pillar of Social Rights);
– Palmp – participants in the active employment measures (as used by the scoreboard for the European Pillar of Social Rights, per 1,000 persons seeking employment);
– Aalmp (public budget allocation for active employment measures, expressed as % of the GDP, as taken by the scoreboard of the European Pillar of Social Rights);
– GDPpr – constructed measure of the „GDP price ratio" (the ratio between GDP at current market prices and GDP at PPP[3]);
– Pdefl – deflationist pressures in the economy induced by austerity measures introduced during the 2008-09 crisis and subsequent recession period (constructed using the evolution of the GDP price ratio).

Distances to Brussels (dBRU), Berlin (dBER) and London (dLON) as proxy measures for the degree of integration into the mechanisms of the Union, the degree of

---

[2] Roubini, N, Mihm, St – "Crisis economics, a crash course in the future of finance", Allen Lane Penguin books, 2010;

[3] See for that Ghinararu, C: „The People is Always Right", Olsztyn Economic Journal, issue 12 (IV/2017), ISSN 1897-2721

integration with the EUs and EURO area main economy (i.e. Germany) and the degree of integration within the world financial markets (proxy by the distance to London by far and large the EU's most sophisticated financial market). Distances are expressed in km from the capitals of the eleven EU Member States included in the analysis.

Table 1: *Regression coefficients and coefficients of determination for the five equations employed in our analysis*

Explanatory variable	Equation 1	Equation 2	Equation 3	Equation 4	Equation 5
NAC 1990-2018	-	(-1,14)	-	-	-
NAC 2000-2018	-	0,27	-	-	-
NAPC	-	2,42	-	-	-
EDB	-	3,56	-	-	-
PoPIB	(-7,70)	(-0,90)	(-5,85)	-	-
PoPOP	5,87	4,13	3,89	-	-
REM	-	-	-	-	(-1,075)
Roc	-	-	-	-	(-0,04)
Rs	-	-	-	-	0,69
Palmp	-	-	-	-	(-0,09)
Aalmp	-	-	-	-	(-0,36)
Pdefl	-	-	0,56	0,61	-
GDPpr	-	-	(-0,24)	(-0,28)	-
dBRU	0,22	-	-	-	-
dBER	0,027	-	-	-	-
dLON	(-0,21)	-	-	-	-
PoPIB/PoPOP	-	-	-	(-1,46)	-
R2	0,83	0,95	0,77	0,77	0,88

There were, however, several constraints which had to be surmounted with the foremost being a tremendous lack of data – accordingly, we had to use the share of GDP for the whole system of ALMPs as an exogenous variable for explaining the share of migrant workers. And not necessarily the particular allocations for these specific measures as these were in most cases unavailable. This induces several distortions but, as the share of GDP taken by such policy measures is generally very low, using figures for specific measures, which would have been even lower, might have yielded results devoid of any significance. However, and even within such constraints, in all cases, the determination coefficients have been high enough, so our choice has been justified. Moreover, the regression coefficients for this particular variable (i.e. expenditures for the ALMPs as a share of the GDP) have always been significant.

Results (we consider them still as only preliminary as further testing should occur in order to control various other factors) obtained may thus be summarized as follows:

- Share of migrant/mobile workers is highly dependent on the macroeconomic conditions, i.e. not necessarily on the rate of growth but on the number of consecutive years of growth;
- Episodes of high macroeconomic instability, labelled as Dornbush-Calvo type episodes, have strong adverse effects; i.e. they push labour abroad;
- Allocations for labour market policies matter. The higher, and possibly the better targeted, the lesser the share of migrant workers;
- However, in most of the cases the budgetary envelope for such measures has been exhausted and therefore it is hard to believe that more would be allocated in the future;
- It is to be noted, nevertheless, that in those particular cases where such measures (active measures that would focus either on retaining workers on their markets of origin or encouraging migrant workers to return, provided that they are within the EU borders), namely in the cases of Romania, Estonia, Latvia, Lithuania and even Bulgaria, the budgetary space for such measures still exists. In the case of Romania, allocations for active labour market policies, at least as measures as a percent of GDP, is practically one of the lowest in the EU. It is not necessarily the case in Poland, but it appears that in this country the very long number of consecutive years of economic growth, accumulated since 1990, has started to play its role also in the matter of encouraging the return of migrant workforce, provided that it is about the one within the EU borders, of course.

Deriving from the literature, we have constructed a multiplier of the public policies, taking into account the correlation between the share of migrants and the allocation for ALMPs. We therefore assumed that introducing such measures and allowing for the increase of the public spending for such measures would act as a lever for reducing the share of migrant workers as of the total working age population of the country of origin. For this, we have constructed a system whereby in a quasi-normative manner we have determined the minimum and maximum of allocation for ALMPs a country would support, given its economic conditions. We constructed a panel of eleven countries, all of them from the East of the Union (Romania-RO, Bulgaria-BG, Poland-PL, The Check Republic-CZ, Hungary-HU, HR-Croatia, Estonia-EE, Latvia-LV, Lithuania-LT, Slovakia-SK, Slovenia-SI) using EUROSTAT data for 2017. The minimum and

maximum have been constructed using as a benchmarking unit the case of Poland, considered as the UNIT (=1/100) due to its performance in terms of consecutive years of economic growth (the best in the region by far).

Fig. 3.

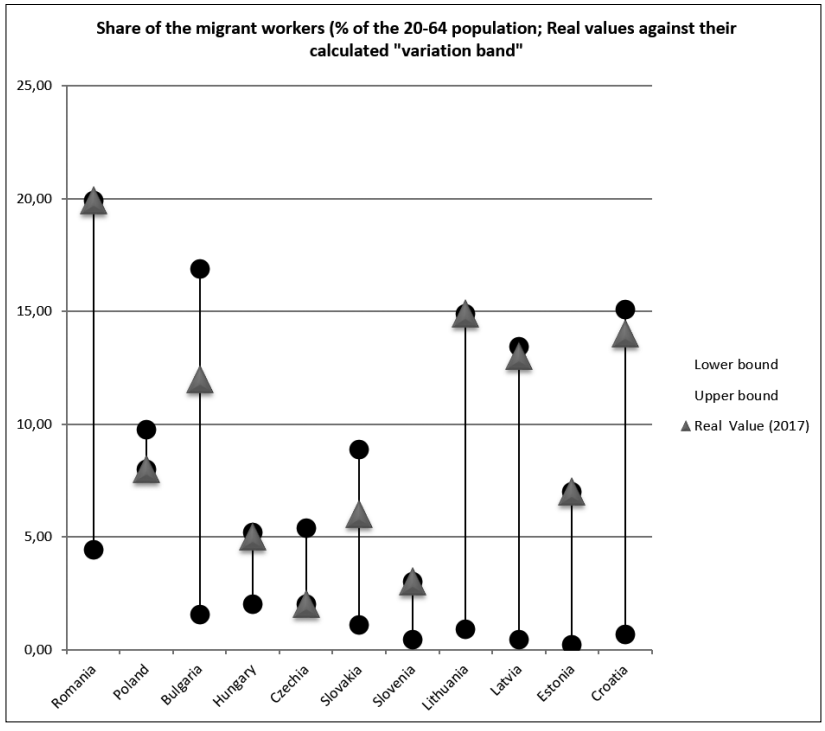
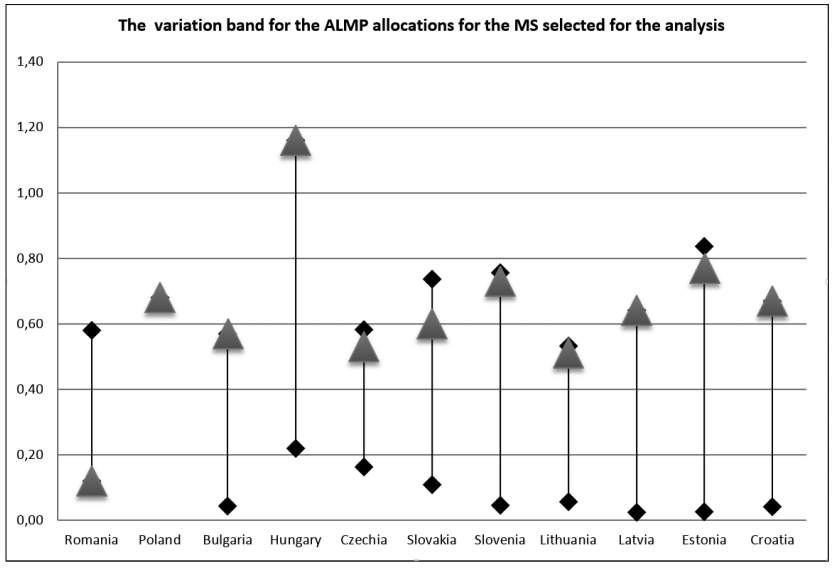


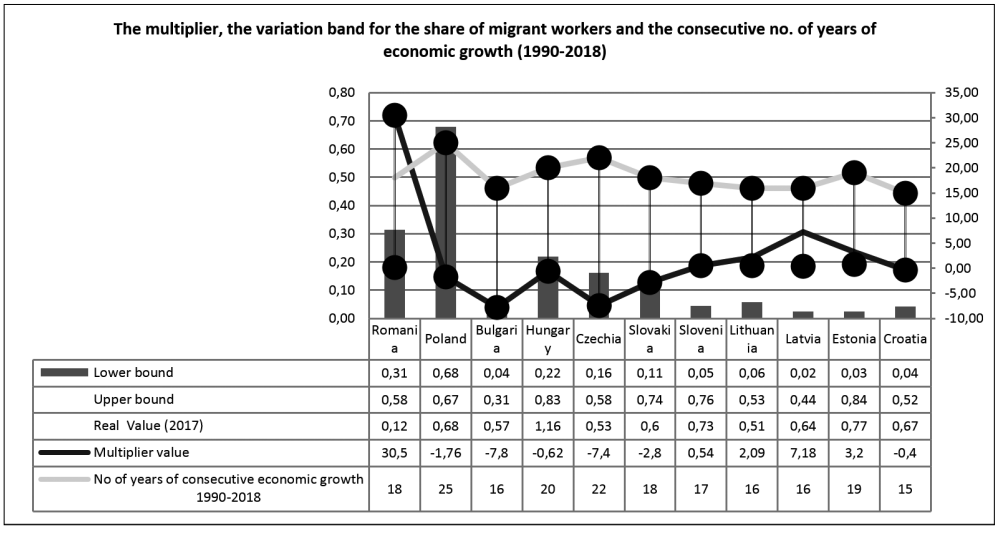
Fig. 4.



Concluding remarks

It is clear that measures, by which to either encourage retention of the domestic labour force or the eventual return of migrant workers, have to be taken now, by taking advantage of the favourable climate of growth. The more time passes, the more it will be difficult to reverse those flows. Development gaps are not closed easily; therefore, one would need to keep their GDP growing and at a rather high pace. For this, however, labour and especially skilled labour is direly needed. The contribution of national workers returning to their home markets would make a difference and this is for the better. However, most of the countries seem to be actually out of "budgetary room for manoeuvre", according to our calculations, and with the exception of RO, they already spend on ALMPs beyond their means or close to the maximum possible. However, it is also clear that for some of them this phenomenon is within acceptable limits and thereby more expenditure would be not necessary. Nevertheless, the question remains for those where the phenomenon is both outside acceptable limits and there is, at least apparently, no budgetary room for manoeuvre. What to do in such cases?

Fig. 5.



	Romania	Poland	Bulgaria	Hungary	Czechia	Slovakia	Slovenia	Lithuania	Latvia	Estonia	Croatia
Lower bound	0,31	0,68	0,04	0,22	0,16	0,11	0,05	0,06	0,02	0,03	0,04
Upper bound	0,58	0,67	0,31	0,83	0,58	0,74	0,76	0,53	0,44	0,84	0,52
Real Value (2017)	0,12	0,68	0,57	1,16	0,53	0,6	0,73	0,51	0,64	0,77	0,67
Multiplier value	30,5	-1,76	-7,8	-0,62	-7,4	-2,8	0,54	2,09	7,18	3,2	-0,4
No of years of consecutive economic growth 1990-2018	18	25	16	20	22	18	17	16	16	19	15

Multipliers for those of the countries in our panel most in need of such measures (Romania, the Baltic States) show that adding to their expenditures for ALMPs would act in the sense of reducing the share of workers abroad. It would thus ease the pressures on their domestic markets and act as an enhancer of development. For the sole case of Bulgaria, where there is an apparent need of such measures, the multiplier has negative value. However, one has to say that, applying a dummy for the exchange rate regime whereby we may illustrate the particular case of this country, which operates under a specific currency board type, regime, brings about a change of the sign. Thus the multiplier for this country would actually be also positive, meaning that implementing such dedicated measure would result in a reduction of the number of workers abroad.

In other words, in the current conditions of economic growth and supposing that they will not alter too much, the shock of such a public policy action may as well deliver positive results. However, the window of opportunity remains very narrow as these measures are highly dependent on the economic environment. Once the latter changes, such measures will become difficult to contemplate, especially for the small and open economies where they are most needed but which, one has to say, are also the most exposed to the vagaries of economic cycles. It is also to be said that while taken, they may deliver results quite quickly. This means that the shock with respect to the public finances in terms of expenditures will be short-lived while the positive effects of either retaining the domestic labour force or of encouraging migrant workers to return will be far more long-lasting in terms of development perspectives for the economies of these new member states of the European Union.

B I B L I O G R A P H Y

Alesina Alberto, Favero Carlo, Giavazzi Francesco: „AUSTERITY, when it works and when it doesn't", Princeton University Press, 2019;

Blyth, Mark: „Austerity, the history of a dangerous idea", Oxford University Press, 2013;

COUNCIL RECOMMENDATION of 13 July 2018 on the 2018 National Reform Programme of Bulgaria and delivering a Council opinion on the 2018 Convergence Programme of Bulgaria, 2018/C 320/02) Official Journal of the European Union;

COUNCIL RECOMMENDATION of 13 July 2018 on the 2018 National Reform Programme of the Czech Republic and delivering a Council opinion on the 2018 Convergence Programme of the Czech Republic (2018/C 320/03), Offcial Journal of the European Union;

COUNCIL RECOMMENDATION of 13 July 2018 on the 2018 National Reform Programme of Poland and delivering a Council opinion on the 2018 Convergence Programme of Poland (2018/C 320/20), Official Journal of the European Union;

COUNCIL RECOMMENDATION of 13 July 2018 on the 2018 National Reform Programme of Romania and delivering a Council opinion on the 2018 Convergence Programme of Romania (2018/C 320/22), Official Journal of the European Union;

COUNCIL RECOMMENDATION on the 2018 National Reform Programme of Hungary and delivering a Council opinion on the 2018 Convergence Programme of Hungary 9200/18 - COM(2018) 416, Official Jorunal of the European Union;

Databases consulted and used: EUROSTAT, DG Employment, Social Affairs and Inclusion, The Economist Intelligence Unit etc.**EU Commission:** DRAFT JOINT EMPLOYMENT REPORT FROM THE COMMISSION AND THE COUNCIL accompanying the Communication from the Commission on the Annual Growth Survey 2018, Brussels 2017;

EU Commission: COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT Country Report Romania 2019 Including an In-Depth Review on the prevention and correction of macroeconomic imbalances Accompanying the document: Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Central Bank and the Eurogroup, Brussels 2019;

EU Commission: DRAFT JOINT EMPLOYMENT REPORT FROM THE COMMISSION AND THE COUNCIL accompanying the Communication from the Commission on the Annual Growth Survey 2019, Brussels 2018;

EU Commission: COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL

COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS Establishing a European Pillar of Social Rights, Brussels, 2017;
EU Commission: DRAFT JOINT EMPLOYMENT REPORT FROM THE COMMISSION AND THE COUNCIL accompanying the Communication from the Commission on the Annual Growth Survey 2018, Brussels, 2017;
EU Commission: COMMISSION STAFF WORKING DOCUMENT Social Scoreboard Accompanying the document COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE AND THE COMMITTEE OF THE REGIONS Establishing a European Pillar of Social Rights, Brussels, 2017;
EU Commission: COMMUNICATION FROM THE COMMISSION TO THE EUROPEAN PARLIAMENT, THE COUNCIL, THE EUROPEAN CENTRAL BANK, THE EUROPEAN ECONOMIC AND SOCIAL COMMITTEE, THE COMMITTEE OF THE REGIONS AND THE EUROPEAN INVESTMENT BANK Annual Growth Survey 2019: For a stronger Europe in the face of global uncertainty, Brussels, 2018;
European Parliament 2014-2019: European Semester for economic policy coordination: employment and social aspects in the Annual Growth Survey 2019; European Parliament resolution of 13 March 2019 on European Semester for economic policy coordination: Employment and Social Aspects in the Annual Growth Survey 2019 (2018/2120(INI)), P8_TA-PROV(2019)02;
Ghinăraru Cătălin Corneliu: ”The People is Always Right” (article), Olsztyn Economic Journal, issue 12 (IV/2017), ISSN 1897-2721;
Government of Bulgaria, 2019: EUROPE 2020: NATIONAL REFORM PROGRAMME (update);
Government of Romania, 2019: National reform programme, update for 2019-2020;
Government of Poland, 2019: National reform programme, update for 2019-2020;
Her Britannic Majesty's Treasury: National Reform Programme for the UK, 2019-2020;
Reinhart Carmen and Kennethe Rogoff: ”This time is different, eight centuries of financial folly”, Princeton University Press, Princeton and Oxford, 2009;
The Economist, selected issues, 2009-19;

Ирена Зарева / Irena Zareva[1]

ЕФЕКТИ ОТ ВЪНШНАТА МИГРАЦИЯ ВЪРХУ ЧОВЕШКИЯ КАПИТАЛ В БЪЛГАРИЯ

В научната литература има различни определения за човешкия капитал, изменящи се паралелно с еволюцията на теорията за човешкия капитал и социално-икономическото развитие на обществото (вж. например Кирова 2011), но най-общо казано, той представлява знанията, уменията, компетенциите и качествата на хората, които водят до нарастване на производителността и спомагат за социалното и икономическото благосъстояние. Повишаване на производителността може да се постигне, когато знанията и уменията бъдат реализирани чрез трудова дейност.

Човешкият капитал се формира и развива главно в системата на образованието и обучението. Значително въздействие върху наличието и състоянието, върху неговото формиране и използване оказват и миграционните процеси.

Външната миграция влияе както върху демографската ситуация и промени, т.е. върху наличието на хора – носители на човешки капитал, така и върху натрупването или загубата на човешки капитал. Тя води до изтичането на образовани хора от изпращащата страната, т.е. до загуба на човешки капитал за нея. В същото време мигрантите могат да загубят или да придобият нови знания и умения зад граница, които да бъдат приложени в практиката, т.е. да натрупат човешки капитал. В тази връзка въпросът, касаещ ефектите от външната миграция върху човешкия капитал в изпращащите страни, се свежда до това къде мигрантите ще реализират натрупаните в чужбина опит и знания, в конкретния изследван тук случай – дали ще ги реализират в България, дали въобще ще могат да се реализират на българския пазар на труда и адаптират към новите условия в страната след завръщането си, дали няма да са понижили или загубили квалификацията си в чужбина, с всички произтичащи от това последици.

Населението на България намалява значително и непрекъснато както поради отрицателния естествен прираст, така и поради отрицателния механичен прираст. Коефициентът на нетна миграция за 2018 г. възлиза на -0,5‰.

Членството на България в ЕС, участието ѝ в редица международни споразумения, отнасящи се до свободното движение на хора и работна сила, както и участието ѝ в Болонския процес благоприятстват развитието на миграционните процеси, включително преселване, трудова миграция, образование зад граница и т.н.

---

[1] *Проф. д-р Ирена Зарева, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Irena Zareva, Economic Research Institute at BAS: i.zareva@iki.bas.bg*

Информацията за българската фактическа и потенциална миграция е ограничена. Официални данни могат да се намерят главно от резултатите от преброяването на населението в страната и регистрацията на лицата, декларирали промяна в адреса си от България в чужбина (текущата статистика), както и от някои чуждестранни източници. Правят се и отделни анкетни проучвания, макар и несистемно, които дават представа за демографския и социално-икономическия профил на българските мигранти.

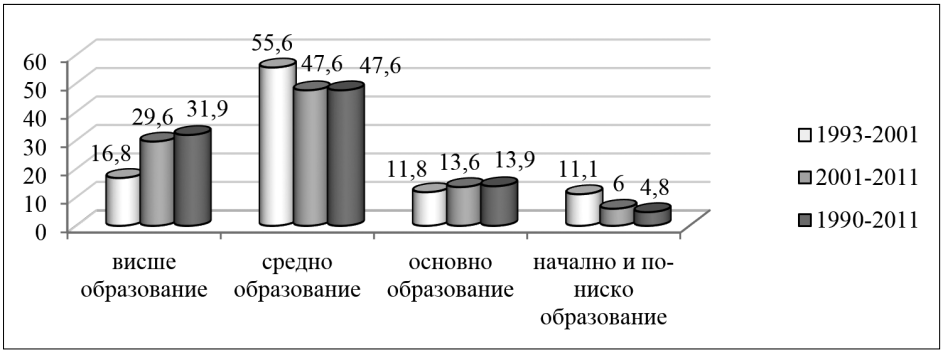
В настоящия доклад се изследват образователният профил и трудовата реализация на българските мигранти в страната и в чужбина въз основа на официална статистическа информация и предимно на данни от представителни анкетни проучвания. Целта е да се определят ефекти от външната миграция върху човешкия капитал в България.

Образователно равнище на българските мигранти

Според данните от преброяванията на населението в България от 2001 и 2011 г. образователната му структура се подобрява. Нарастват броят и делът на хората с висше образование, като увеличението е значително по-голямо през периода 2001–2011 г. в сравнение с предходния.

В съответствие с промените в образователната структура на населението в страната се изменя и тази на лицата, пребивавали в чужбина. Регистрирано е нарастване на общия брой на мигрантите, както и на лицата с висше образование сред тях. Делът на висшистите се увеличава с 12,8 процентни пункта (вж. фиг. 1).

Фиг. 1. Структура на лицата, пребивавали в чужбина, по образование (%)

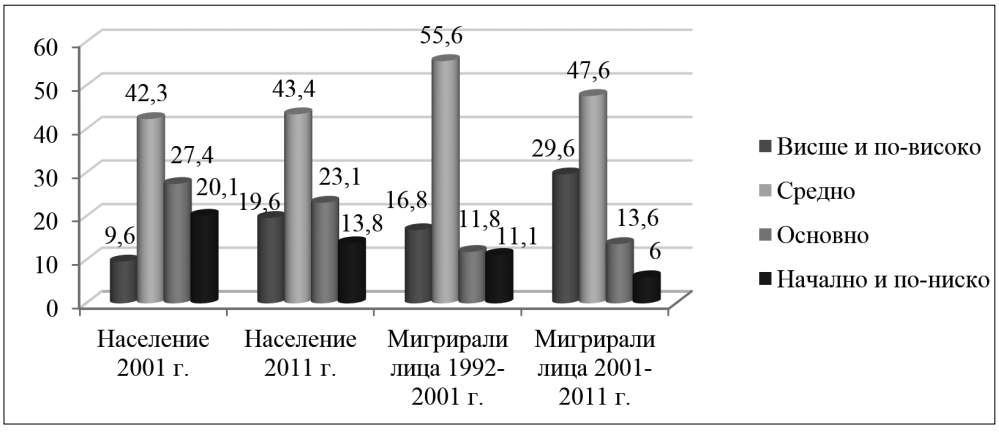


** В графиката не е показан делът на деца до 7 години включително, които още не посещават училище, поради което сумата от процентите не е равна на 100.*
*** Лица, пребивавали в чужбина в периода 1990–2011 г. с продължителност на престоя над 1 година.*

Източник: НСИ, Преброяване на населението 2001 и 2011 г.

Повишаването на дела на висшистите сред мигрантите е по-голямо от съответното при общото население в страната, което свидетелства за по-висок интензитет на миграция при лицата с висока степен на образование (вж. фиг. 2).

Фиг. 2. Образователна структура на населението в България и на лицата, пребивавали в чужбина (%)

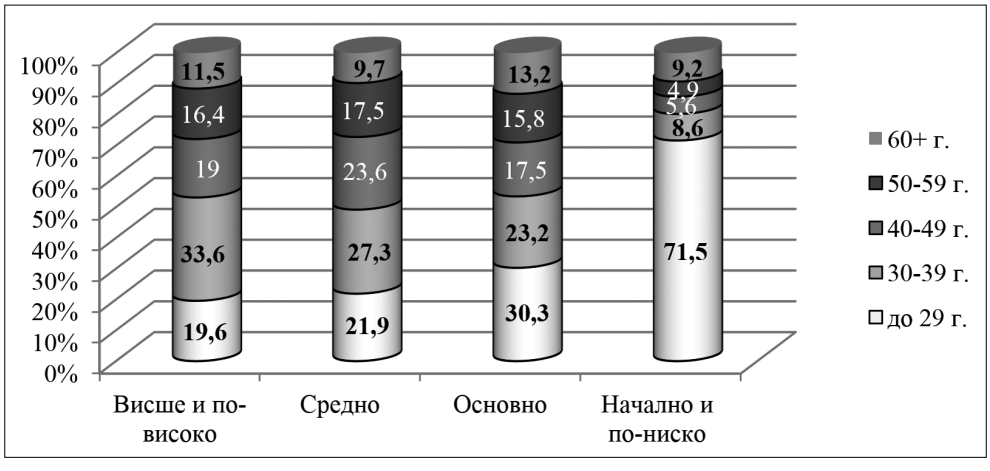


** В графиката не е показан делът на деца до 7 години включително, които още не посещават училище, поради което сумата от процентите не е равна на 100.*

Източник: НСИ, Преброяване на населението 2001 и 2011 г.

Сред хората с висше образование, пребивавали в чужбина през периода 1990–2011 г., най-голям брой и дял имат лицата от възрастовата група 30–39 години (вж. фиг. 3).

Фиг. 3. Структура на лицата, пребивавали в чужбина в периода 1990–2011 г. по образование и възрастови групи (%)



Източник: НСИ, Преброяване на населението 2011 г.

Резултатите от преброяването на населението в България показват наред с нарастването на общия брой на мигриращите лица по-голям дял на по-младите и на по-високообразованите мигранти. По данни на текущата демографска ста-

тистика за периода 2007–2018 г. е налице непрекъснат отрицателен механичен прираст (изселилите се лица са повече от заселилите се в страната). Броят на изселилите се лица се увеличава и достига до 33 225 души за 2018 г., от които 42% са на възраст до 29 години, 23% са от възрастовата група 30–39 години, 17% са 40–49-годишни, а възрастовите групи 50–59 и 60 и повече години са по 9% всяка. За съжаление тази статистика не предоставя информация за образователната структура на изселилите се лица, но откроява продължаващо преобладаващ дял на по-ниските възрастови групи сред мигрантите, които имат по-голям потенциал да натрупват нови знания и умения, адекватни на актуалните потребности и търсенето на пазара на труда.

През последните години се повишава и мобилността на българските студенти. България е една от държавите с висок процент (% от всички студенти в страната) на студенти, учещи в чужбина. По данни на ЮНЕСКО вече над 9% (2016 г.) са българските студенти, обучаващи се в чужбина, спрямо общия им брой в страната. Това поставя България на едно от водещите места в ЕС по „износ“ на студенти – млади хора, натрупващи човешки капитал.

Аналогичен образователен профил на българските мигранти се очертава и от данните от представителни национални изследвания.

Според резултатите от представително анкетно проучване от 2011 г. (вж. Минчев и други, 2012) половината от завърналите се в страната мигранти (49,6%) имат завършено средно професионално образование, а 22% – висше.

Информацията от представително изследване от 2013 г. (вж. Richter, Ruspini, Mihailov, Mintchev 2017) показва подобна образователна структура на завърналите се български дългосрочни мигранти: 23,8% са със завършено висше образование, 46,3% средно професионално, а с основно и по-ниско са 12,2%.

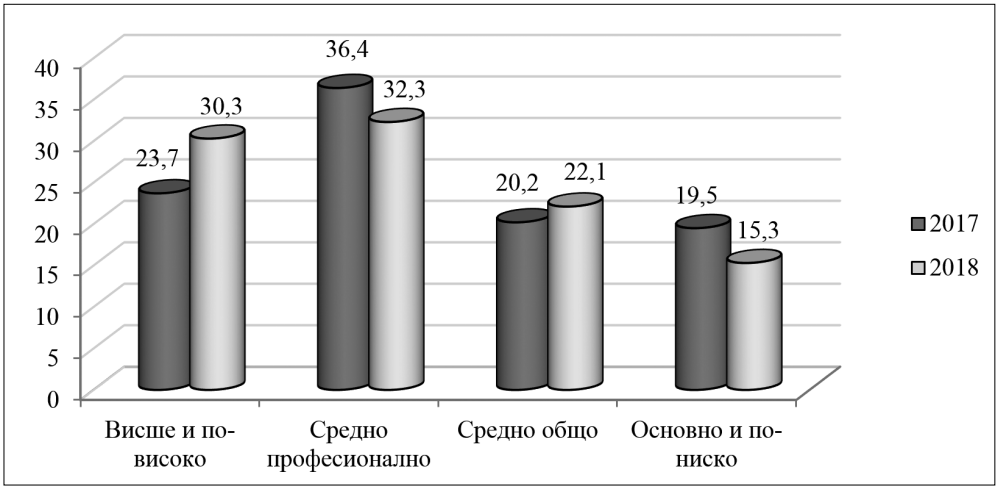
Сходна структура се откроява и от резултатите от други национални изследвания. Според проучване сред населението в страната на възраст 18 и повече навършени години, проведено през 2017 г. в рамките на проект „Завръщащите се мигранти: сегментация и стратификация на икономическата мобилност“[2], близо една четвърт от завърналите се мигранти са имали завършено полувисше, висше или по-високо образование преди първото си заминаване от страната, а над една трета – средно професионално (вж. фиг. 4).

Националното изследване „Миграция и национална идентичност“, проведено от Института за изследване на населението и човека при БАН през 2018 г. по проект „Мерки за преодоляване на демографската криза в Р България“ (вж. Владимирова 2019), показва, че към момента на неговото провеждане сред населението в страната на възраст 18–65 години 17,5% са лица, напускали страната за повече от 3 месеца. Основен дял сред тях заемат специалистите със средно професионално и висше образование, от които близо една трета с образование над средното (вж. фиг. 4).

Според официалната статистическа информация и данните от представителни национални изследвания около и над две трети от българските мигранти са

[2] Проектът е финансиран от Фонд „Научни изследвания“, Конкурс за финансиране на фундаментални научни изследвания – 2016 г., изпълняван от екип изследователи от Института за икономически изследвания при БАН и Университета за национално и световно стопанство, част от който е и авторът.

Фиг. 4. Структура на завърналите се мигранти по степен на образование преди първото заминаване от България (%)



Източник: Емпирични изследвания от 2017 и 2018 г.

специалисти със завършено средно професионално и висше и по-високо образование, голям дял от които са на възраст под 40 години. Поради излизането им зад граница България губи немалка част от човешкия си капитал. Тук се пораждат въпросите дали тези хора натрупват или загубват човешки капитал в чужбина, дали ще се завърнат и реализират придобитите знания и умения в България.

Трудова реализация на българските мигранти

Българската статистика не предоставя информация за трудовата реализация на българските мигранти в чужбина. Според резултати от емпирични изследвания съществуват значителни несъответствия между размера на трудовата заетост, икономическите сфери на заетост, работното място/длъжност и притежаваната от мигрантите квалификация.

Данните от гореспоменатото представително анкетно проучване от 2013 г. очертават промените в икономическата активност на завърналите се дългосрочни български мигранти преди заминаването им, в чужбина и след завръщането им в България. Намалява делът на наетите лица след завръщането им в страната спрямо този на същата група преди заминаването в чужбина. Увеличава се делът на безработните и слабо на самостоятелно заетите и на пенсионерите.

Паралелно с това делът на мигрантите, които са се реализирали в чужбина като нискоквалифициран персонал без определено занятие, без да са били такъв преди заминаването им, е съществен. С други думи, тези хора понижават квалификацията си зад граница.

До подобен извод водят и резултатите от представителното изследване от 2011 г., според които 46,8% от завърналите се мигранти твърдят, че са работили

в чужбина като по-нискоквалифицирани работници спрямо квалификацията, която притежават.

И според националното изследване от 2017 г. настъпват изменения в трудовия статус и сферата на заетост на мигрантите в чужбина и след завръщането им в България спрямо тези преди първото им заминаване. Намалява делът на наетите лица след завръщането им в страната спрямо този преди заминаването им в чужбина. Най-голям е този дял при пребиваването им зад граница. Нараства делът на самостоятелно заетите и на тези със собствен бизнес, както и на пенсионерите (вж. табл. 1).

Таблица 1. *Трудов статус на мигрантите преди първото им заминаване, в чужбина и при завръщането им в България (%)*

Трудов статус	Преди първото заминаване от България	В първата чужда страна	При последното завръщане в България
Нает на пълен работен ден	52,0	72,8	47,0
Нает на непълен работен ден	3,3	14,6	3,5
Учащ	7,1	1,2	2,5
Пенсионер	5,1	0,8	11,9
Собствен бизнес	2,0	0,7	5,8
Самостоятелно зает	1,7	2,8	3,5
Безработен	27,8	6,1	25,2

Източник: Емпирично изследване от 2017 г.

По отношение на икономическите сфери на заетост значително по-голям е делът на заетите мигранти зад граница в строителството, селското стопанство, хотелиерството и ресторантьорството, както и в дейности на домакинства спрямо заетостта им в България преди първото заминаване, както и след завръщането им (вж. табл. 2).

Намалява делът на заетите в преработващата промишленост, селското стопанство, транспорта, а също и в образованието и здравеопазването при завръщането им в страната спрямо този преди първото им заминаване (вж. табл. 2).

Над една четвърт от анкетираните лица считат, че са работили в чужбина на работни места, които не съответстват на придобитата от тях квалификация, т.е. квалификацията им е била по-висока от изискваната за съответната работа, което в голяма степен се определя от различията в сферите на заетост в страната и зад граница (вж. табл. 3).

Таблица 2. *Структура на заетостта на мигрантите по икономически дейности в България преди първото заминаване, в чужбина и при завръщането им в страната (%, според НКИД 2008)*

Икономическа дейност	Преди първото заминаване от България	В първата чужда страна	При последното завръщане в България
Селско, горско и рибно стопанство	2,0	14,4	1,0
Добивна промишленост	0,3	-	0,3
Преработваща промишленост	7,9	7,5	5,5

Икономическа дейност	Преди първото заминаване от България	В първата чужда страна	При последното завръщане в България
Доставяне на води, канализационни услуги; производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия	0,2	0,2	0,2
Строителство	8,1	15,4	8,8
Търговия, ремонт	7,6	5,3	9,6
Хотелиерство и ресторантьорство	5,5	11,4	6,0
Транспорт, складиране и пощи	7,3	6,5	5,1
Създаване и разпространение на информация, далекосъобщения	1,3	1,5	2,2
Финансови и застрахователни дейности	1,2	1,0	1,0
Професионални дейности и научни изследвания	3,8	2,2	2,8
Административни и спомагателни дейности	0,3	0,3	1,8
Държавно управление	2,3	-	0,5
Образование	2,3	0,2	1,8
Здравеопазване и социална работа	2,3	0,7	1,3
Култура, спорт и развлечения	2,0	2,5	2,0
Дейности на домакинства (гледане на възрастни, болни, деца срещу заплащане)	0,3	14,1	0,8
Не съм работил	38,2	4,0	39,4
Гледах близки (деца, внуци, болен)		4,3	

Източник: Емпирично изследване от 2017 г.

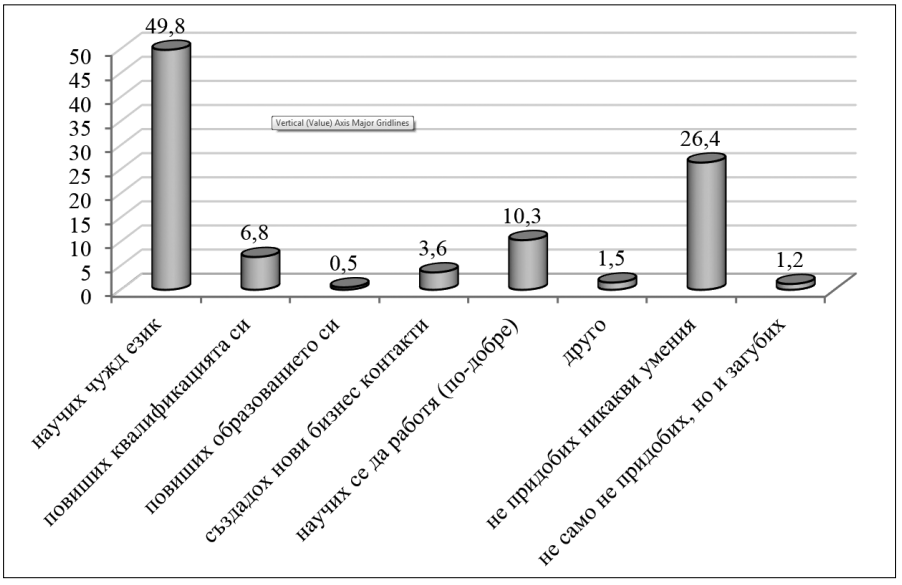
Таблица 3. *Според Вас отговаряха ли квалификацията и уменията, които имате, на работата, която извършвате/извършвахте? (%)*

	В първата чужда страна	При последното завръщане в България
Да, отговаряше	51,2	51,0
Квалификацията ми беше по-ниска	12,7	3,0
Квалификацията ми беше по-висока	25,8	8,9
Не съм работил/Не работя	8,3	34,3

Източник: Емпирично изследване от 2017 г.

Голям дял от мигрантите твърдят, че не са придобили никакви умения при пребиваването си в чужбина или дори са загубили такива, т.е. не са натрупали човешки капитал. Същевременно половината от тях смятат, че са научили чужд

Фиг. 5. Какви умения придобихте в чужбина? (%)



Източник: Емпирично изследване от 2017 г.

език, някои са повишили квалификацията си, а определена част са се научили да работят по-добре (вж. фиг. 5).

Придобиването на знания и умения е натрупване на човешки капитал. То създава обаче и по-добри възможности за бъдеща реализация на мигрантите зад граница и е предпоставка за последващо ново заминаване – 40% от респондентите биха желали да заминат отново за постоянно или временно в чужбина.

Данните от националното изследване „Миграция и национална идентичност“ от 2018 г. очертават сходна картина – значително по-голям е делът на работещите мигранти зад граница спрямо този преди първото им заминаване от страната при по-малки дялове на учещите и на безработните. Това на практика означава по-висока степен на използване на човешкия капитал, но зад граница (вж. табл. 4).

Основните икономически дейности, в които са били заети работещите в чужбина мигранти, са предимно нискотехнологични: строителство, туристическа дейност (хотели, ресторанти и други) и селско, ловно и горско стопанство (вж. табл. 5).

Таблица 4. *Икономическа активност на мигрантите преди заминаване и в чужбина (%)*

	Преди заминаване	**В чужбина**
Работа	62,6	77,0
Образование	20,9	11,7
Безработен (социални помощи)	15,1	0,4
Пенсионер	1,4	0,5

Не работех, не учех (на издръжка на друго активно лице)		8,2
Друго		2,2

Източник: Емпирично изследване от 2018 г.

Таблица 5. *Икономическа сфера (икономическа дейност), в която са работили мигрантите през последната година в държавата, в която последно са пребивавали (%)*

Дейност	**Общо**	**Възраст**			**Образование**		
	Общо	**18-34г.**	**35-59г.**	**60+г.**	**Висше**	**Средно**	**Основно и по-ниско**
Търговия и ремонт на техника	8,0	7,4	6,7	14,5	9,0	7,3	7,1
Туристическа дейност (хотели, ресторанти и други)	15,1	20,8	13,3	0,0	16,5	15,4	9,2
Селско, ловно и горско стопанство	12,7	16,3	12,5	0,0	9,6	12,9	21,7
Промишлена дейност	5,5	6,5	4,0	7,6	2,4	7,8	6,0
Транспорт	3,5	1,2	6,8	0,0	2,6	4,0	4,2
Строителство	18,1	13,3	25,6	8,3	0,0	28,2	33,4
Финансова дейност и бизнес услуги	2,7	4,0	2,1	0,0	7,1	0,0	0,0
Здравеопазване и социални дейности	3,9	1,0	5,6	8,2	5,5	2,3	5,0
Домакински дейности (гледане на възрастни, болни хора, деца, домашен помощник)	5,4	1,8	6,4	15,5	4,2	6,8	3,5
Научноизследователска и педагогическа дейност	3,5	4,0	3,2	3,0	9,3	0,0	0,0
Спорт, изкуство	3,2	3,1	4,2	0,0	5,0	2,7	0,0
Не съм работил (На издръжка на друго активно лице)	16,8	18,4	8,3	43,1	26,2	11,4	9,8

Източник: Емпирично изследване от 2018 г.

Голям дял от българските мигранти осъществяват трудова дейност в различни икономически сфери в България и зад граница, като заетостта им в чужбина е преобладаващо в нискотехнологични сектори. Несъответствията в трудовата реализация, заетостта им в икономически дейности, които не отговарят на придобитото от тях образование и квалификация, както и фактът, че съществена част от лицата, пребивавали в чужбина, не придобиват там нови знания и умения и дори ги губят, обуславят значителна загуба на човешки капитал за България.

Част от мигрантите натрупват знания, главно под формата на изучен чужд език, а един неголям дял успяват да повишат квалификацията си. Това би има-

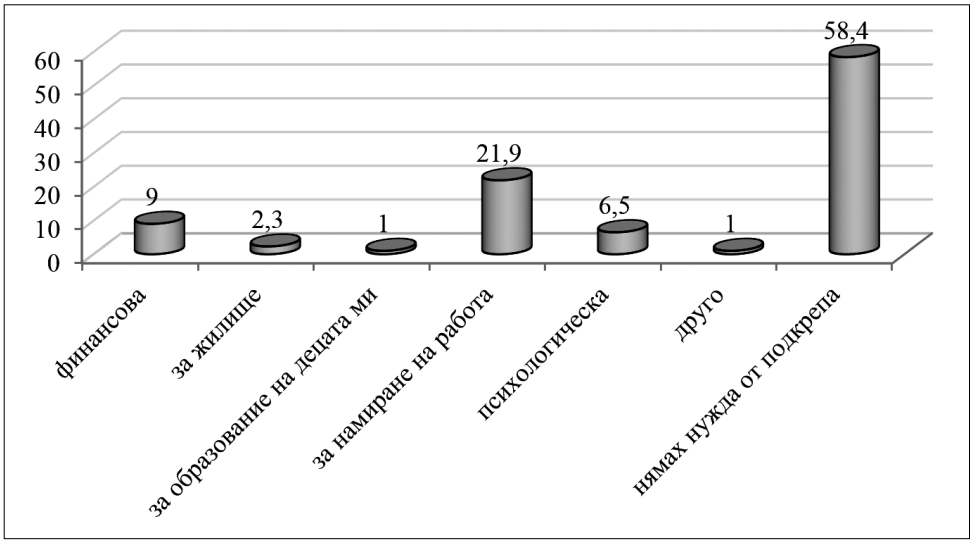
ло положителен ефект върху човешкия капитал на България, при условие че тези знания и умения са търсени на пазара на труда и че хората останат и ги реализират в страната. Проучвания сред работодателите у нас обаче показват съществен недостиг на кадри. В същото време значителен дял от завърналите се мигранти имат нагласата да заминат отново в чужбина.

Проблеми при реинтегрирането на мигрантите след завръщане в България

Предизвикателства по отношение количеството и качеството на човешкия капитал са свързани с неадекватна реализация на пазара на труда и заетост, несъответстваща на квалификацията на българските мигранти в чужбина. Мигрантите обаче се натъкват на такива проблеми и след завръщането си в страната.

Според резултатите от националното изследване от 2017 г. над една пета от лицата, пребивавали в чужбина, имат нужда от помощ за намиране на работа при завръщането им в България. Преобладаващата част от завърналите се нямат необходимост от подкрепа за жилище, тъй като повече от 70% притежават апартамент или къща в страната. Над една трета от анкетираните твърдят, че нямат спестявания от престоя си в чужбина, което е вероятна причина 9% от тях да имат нужда от финансова подкрепа (вж. фиг. 6).

Фиг. 6. От какъв тип подкрепа имахте нужда при последното Ви връщане в България? (%)



Източник: Емпирично изследване от 2017 г.

Данните от представителното анкетно проучване от 2018 г. показват, че близо две трети от респондентите не са имали проблеми при установяването си в България. Наред с това над една четвърт от тях споделят, че са срещнали затруднения с осигуряването на заетост, а близо 11% – с признаването на трудов стаж и осигурителни права (вж. табл. 6).

Таблица 6. *Проблеми при завръщането/установяването на мигрантите в България (%)*

	Общо	Възраст			Образование		
	Общо	18-34г.	35-59г.	60+ г.	Висше	Средно	Основно и по-ниско
Осигуряване на трудова заетост	25,8	22,1	29,1	27,3	19,6	27,3	39,0
Започване на собствен бизнес	4,4	3,1	6,8		8,2	1,9	2,3
Осигуряване на жилище	4,1	5,9	3,3		6,7	3,0	
Осигуряване образованието на децата (детски заведения, училища)	2,4	2,0	3,3		3,7	1,9	
Признаване на образователна и квалификационна степен	1,8	1,9	1,4	3,0	3,2	1,2	
Признаване на трудов стаж и осигурителни права	10,9	9,3	13,3	7,7	7,5	14,7	5,4
Създаване на семейство	3,6	3,5	4,6		1,2	4,3	8,1
Не съм имал проблеми	62,9	66,5	58,1	67,9	65,3	64,2	50,6

Източник: Емпирично изследване от 2018 г.

Загубили или натрупали знания и умения зад граница, около една четвърт от завърналите се мигранти срещат затруднения с реализацията си на пазара на труда в България. Имайки предвид, че човешкият капитал е реален само когато знанията и уменията на хората се прилагат в практиката, проблемите с осигуряването на трудова заетост на завърналите се мигранти ограничават използването на човешкия капитал в страната.

Заключение

Външномиграционните процеси имат както позитивни, така и негативни ефекти върху човешкия капитал в България, които се определят от редица фактори.

Дългосрочната миграция и отрицателният механичен прираст водят до намаляване на броя на населението в страната, т.е. на хората – носители на човешки капитал.

Характерна особеност на българската външна миграция е, че основната част от българските мигранти са квалифицирани специалисти със средно специално и висше образование. Делът на по-ниските възрастови групи в изходящия мигрантски поток също е значителен. Непрекъснато нараства и процентът на българските студенти, учещи в чужбина. Наблюдаваната образователна и възрастова структура на мигрантите обуславя загуба на човешки капитал за България.

Голям дял от мигрантите понижават квалификацията си в чужбина поради неадекватна на нея заетост, т.е. не натрупват човешки капитал, не придобиват или дори губят знания и умения.

Част от лицата, пребивавали в чужбина, успяват да повишат квалификацията си зад граница, да натрупат нови знания и професионален опит, които, ако бъдат адекватно реализирани в България, биха имали положително въздействие върху човешкия капитал в страната. Съществен дял от завърналите се мигранти обаче заявяват, че биха желали отново да заминат в чужбина. Това също са преобладаващо лица на възраст под 40 години със средно професионално и висше образование.

Завръщащите се мигранти срещат трудности с интегрирането си на пазара на труда в България, т.е. човешкият капитал не се използва пълноценно. Затруднения се създават от промени в заетостта им по икономически дейности у нас и зад граница; загуба на квалификация в чужбина поради заетост на работни места, несъответстващи на квалификацията им; липса на предварително договорено работно място при завръщането им и др.

Непрекъснатият отрицателен механичен прираст на населението в страната, преобладаващият дял на квалифицираните специалисти сред българските мигранти, загубата на квалификация поради неадекватна заетост в чужбина на голям дял от лицата, пребивавали в чужбина, при значително по-малък процент на хората, повишили квалификацията си, проблемите с реализацията на пазара на труда в България на немалка част от завърналите се мигранти определят преобладаващо негативните ефекти от външната миграция върху човешкия капитал в България.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Владимирова, К. и кол. (2019). Миграция и национална идентичност. – В: ИИНЧ–БАН. Мерки за преодоляване на демографската криза в Република България. Т. 3. София, Академично издателство на БАН „Професор Марин Дринов“, ISBN 978-954-322-963-5 (print), ISBN 978-954-322-962-8 (online).

Кирова, А. (2011). Еволюция на теорията за човешкия капитал. – Икономически изследвания, кн. 4, с. 94–131, ISSN 0205-3292.

Минчев, В., Е. Маркова, М. Мишева, И. Зарева, И. Балканска, В. Бошнаков, Й. Калчев (2012). Българската емиграция: теории, политики, емпирични изследвания. София, ISBN 978-954-91905-8-8.

Richter, M., P. Ruspini, D. Mihailov, V. Mintchev (Eds.) (2017). Migration and transnationalism between Switzerland and Bulgaria. Springer International Publishing Switzerland, ISBN 978-3-319-31944-5, DOI 10.1007/978-3-319-31946-9, ISBN 978-3-319-31946-9 (eBook).

Emil Dinga[1]

ON A NEW INDICATOR TO QUANTIFY THE UNEMPLOYMENT

1. Mechanisms of unemployment arising

The paper aims to discuss the technical way of quantifying the dimensions of unemployment (in absolute expression, as the number of unemployed, and in relative expression, as the unemployment rate). It starts from the importance of the phenomenology of unemployment. Further, it argues the need to dynamize the way of quantifying the phenomenon of unemployment, taking into account the duration of unemployment. On this basis a series of qualitative analyses of the proposed new dynamic indicators are performed: the unemployment impulse, or the dynamic mass of the unemployment, for the absolute expression, respectively, the dynamic rate of the unemployment, for the relative expression.

We will first recall, briefly, the two theoretical concepts that underlie the methodology of unemployment analysis.

In the neoclassical conception, if we note with N_d the required quantity of labor force, and with N_s the quantity supplied of labor force, then the labor market balance will be produced for a level of employment, noted with and determined as follows: $N^* = min\,(N_d, N_s)$. Unemployment will occur when the following situation occurs on the labor market: $N_d > N_d$. Graphically we will have the representation in Figure 1, where w is the real salary.

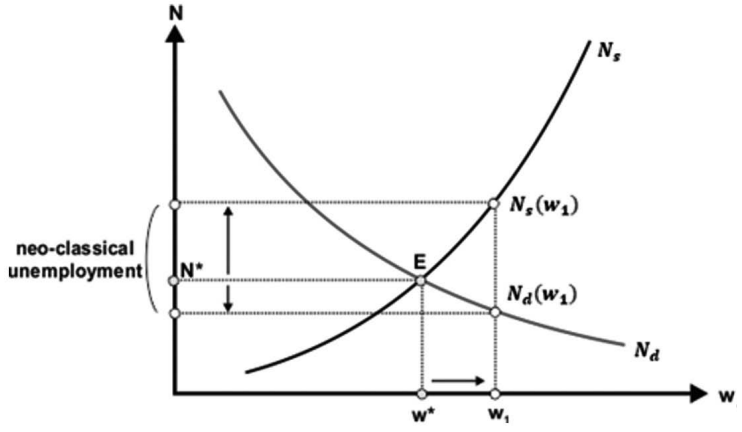
Therefore, the fundamental cause of neoclassical unemployment is real wages higher than the real equilibrium wage ($w_1 > w^*$), for example, by fixing a minimum real wage by the government.

In the Keynesian conception, unemployment arises as a result of insufficient effective aggregate demand. The decrease of the effective demand (due to the marginal inclination towards saving) leads to the need to decrease the supply, which results in unemployment. In this conception, the labour market is a market derived from the market of goods and services, and the demand for labour is a consequence of the demand for goods: when demand for goods decreases, entrepreneurs employ less labour, and, consequently, the labour supply comes as a surplus, so, unemployment occurs. Here is the mechanism by which the insufficiency of demand for goods causes the emergence of Keynesian type of unemployment (Figure 2):

---

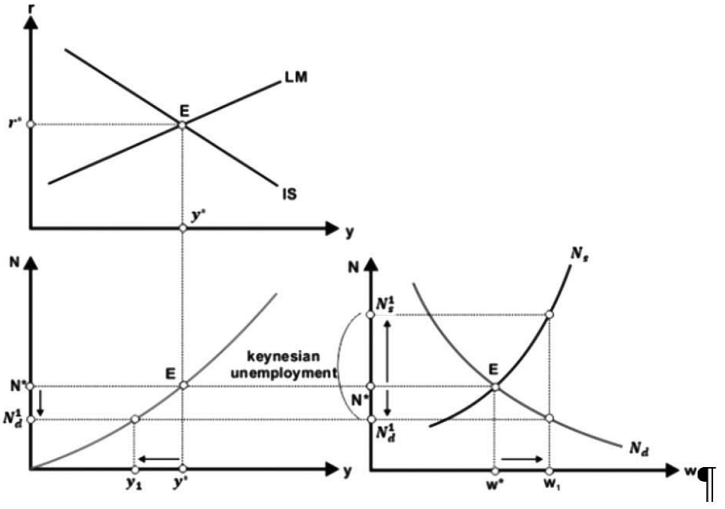
[1] *Prof., Senior Researcher Emil Dinga, "Victor Slăvescu" Center for Financial and Monetary Research, Romanian Academy: emildinga2004@gmail.com.*

Fig. 1. Generating of the Neoclassical unemployment



Source: The author

Fig. 2. Generating of the Keynesian unemployment

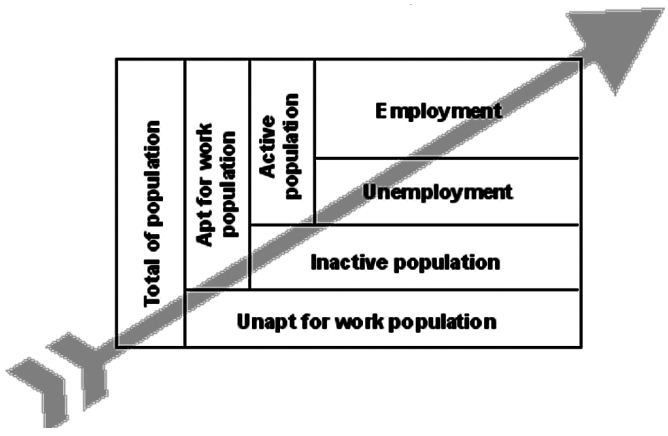


Source: The author

2. Standard (orthodox) analysis of unemployment

The standard analysis of the aggregate unemployment is based on the structure of the total population, from the perspective of its participation in the institutionalized economic activity. In this sense, the total population can be structured as shown in Figure 3 (Dinga 2009):

Fig. 3. Methodological derivation of unemployment



Source: The author

Out of the total population (***P***), only one part is capable of work (***P_{apt}***), namely the part that fulfills the legal and natural requirements for working. The other part forms the unapt working population. Of the working population, only a part of it is active, in the sense that it actually carries out or can carry out an economic activity. This part, called the active population (***P_a***) represents most of the working population. There is, however, a part of the working population that is inactive (for example, students doing educational activities, term militaries, housewives, other people who do not deliberately want to take a job). We note the inactive population with ***$\bar{P}_a$***. Out of the active population, only one part actually holds a job, this part being called the employed population (***P_e***), while the other part is not having such a job, even though it wants and manifests a desire to have a job. This last part of the active population forms the economic category of unemployed (***$\bar{P}_e$***).

For the needs of the empirical analyses, aeseries of indicators and coefficients can be determined as follows:

a. Aptitude rate (***R_{apt}***), the ratio between the apt for working population and the total population:

$$R_{apt} = \frac{P_{apt}}{P};$$

b. Activity rate (***R_a***), the ratio between the active population and the apt for working population: ;

$$R_a = \frac{P_a}{P_{apt}};$$

c. Employment rate (***R_e***), the ratio between the employed population and the active population: $R_e = \frac{P_e}{P_a};$ It can also be called the absorption rate of the workforce;

d. Unemployment rate ($\bar{R}_e$), the ratio between the number of unemployed and the active population (labour force): $\bar{R}_e = \frac{\bar{P}_e}{P_a}$.

Taking into account the definitions given to the coefficients above, the following algebraic relations could be written:

$$R_e + \bar{R}_e = 1 \quad (1)$$

$$R_a = \frac{P_a}{P_{apt}} = \frac{P_a}{R_{apt} \cdot P} \quad (2)$$

$$R_e = \frac{P_e}{P_a} = \frac{P_e}{R_{apt} \cdot R_a \cdot P} \quad (3)$$

$$\bar{R}_e = \frac{\bar{P}_e}{P_a} = \frac{\bar{P}_e}{R_{apt} \cdot R_a \cdot P} \quad (4)$$

Based on the above, one can perform analyses on the structure, dynamics, intensity and factorial causalities, identifying the fundamental correlations, either of statistical or of causal nature, among the mentioned variables.

With all these analytical possibilities, the standard model of empirical unemployment research does not take into account an extremely important factor, both institutional and psychological and social in its nature (Schaal &Taschereau-Dumouchel 2016). It is about the *duration of unemployment*. It seems to be obvious that, for the unemployed, the length of time s/he is in the unemployment situation (since it is regulated) is of the utmost importance both in terms of the obtainable income and under the social (including family) status. Also, the duration of the unemployment has a special importance on the search behaviour that the unemployed person adopts (Ozcelebi & Ozkan 2017).

We will make some considerations on this factor trying to turn it into a more relevant and realistic tool for analysing the unemployment phenomenon.

3. **Dynamic mass of unemployment or the unemployment impulse**

By "dynamic mass unemployment" or "unemployment impulse" we will understand the algebraic product between the number of unemployed and the average duration of unemployment: $M_{\bar{e}}^{d} = \bar{P}_e \cdot d_{\bar{e}}^{a}$, where $M_{\bar{e}}^{d}$ is the dynamic mass of unemployment, and $d_{\bar{e}}^{a}$ is the average duration of unemployment. In its turn, $d_{\bar{e}}^{a}$ is calculable as follows (Dinga 2009):

$$d_{\bar{e}}^{a} = \frac{\sum_i \left(\bar{P}_e^i \cdot d_{\bar{e}}^i\right)}{\sum_i \bar{P}_e^i} = \sum_i y^i \cdot d_{\bar{e}}^i \quad (5)$$

where y^i is the weight of the number of unemployed of duration $\boldsymbol{i}$ of unemployment, and $d_{\bar{e}}^i$ is the duration $\boldsymbol{i}$ of unemployment, expressed in convenient units.

It is observed, *first of all*, that the dynamic mass of unemployment is determined by enhancing the static mass of unemployment (absolute number of unemployed) with the average duration of unemployment. Of course, depending on the period to which the analysis refers, the average duration of unemployment can be expressed in different units of measuring (days, weeks, months or years). In this way, for example, if the average duration of unemployment, expressed in years, is less than one (1), it turns out that, in fact, the dynamic mass of unemployment is smaller than the

static one, which leads to diminishing the severity of this phenomenon (as subjective perception and, therefore, as a government measure). Otherwise, when the average duration of unemployment is greater than one (1), the real situation of unemployment must be considered to be worse than it is due to the static mass of unemployment.

Secondly, under a certain empirical threshold, which is just to be established (and which differs from country to country in terms of mentality, traditions as well as from the state and dynamics of the economy in general), the problem of unemployment will not arise, neither from a social perspective nor from a government perspective. Here it would be very interesting to determine a *sui generis* natural unemployment threshold that might be called a *dynamic natural unemployment threshold;* empirically, it could be considered that there is no unemployment (Burgess & Garrett 2005). We consider that the natural justification is substantially higher in this case than in the classic case of the *Philips curve* (for example), where the link between the static unemployment rate and the inflation rate for consumer goods and services is relative and external. More precisely, it seems to us, that in the classic version of the natural rate of unemployment, the subjective assessment of the unemployment status is excluded, the introduction of rational expectations from the long-term development of the *Philips curve* model, in fact do nothing more than introducing the subjectivity only regarding prices (inflation), which is, again, an external treatment of the problem, and which is dependent, for example, on the aggregate demand (Schaal & Taschereau-Dumouchel 2016).

Thirdly, through the new indicator of absolute values of unemployment, one can determine the mass and, as we will see in the next paragraph, the unemployment rate, even at specified intervals regarding the duration of unemployment, which leads to increasing the possibilities of analysis and to assessing of the problem of unemployment with greater finesse and significance. In this way, the set of government anti-unemployment measures can be explained over such specified periods of unemployment. In addition, the analysis of job search behaviour is much improved because this behaviour depends on both the duration of unemployment and the amount of unemployment compensation (Tagkalakis 2016).

4. Dynamic rate of unemployment – a new relative indicator for the aggregate unemployment

Similarly, to determine the unemployment rate, one can imagine a way to determine relative indicators of unemployment by using the dynamic mass unemployment. In this regard, the problem of calculating the *dynamic unemployment rate* is raised. From a methodological point of view, the comparability of the data taken into account must be ensured. In this regard, we will also have to determine the dynamic rate of employment. Conventionally, we will assume that the average duration of employment is unitary (one day, one week, one month or one year, depending on the period taken into account for the needs of the analysis). It would lead to the result that, in terms of employed population, the dynamic employment mass equals the static employment mass[2]. Under these conditions, the dynamic unemployment rate can be determined as follows:

[2] It seems to be very interesting to analyse the actual average period of employment (if statistical data are available), taking into account the periods of so-called "technical unemployment", the

$$R_{\bar{e}}^{d} = \frac{M_{\bar{e}}^{d}}{P_e + M_{\bar{e}}^{d}} \quad (6)$$

One can write, so, successively:

$$\boldsymbol{R_{\bar{e}}^{d}} = \frac{\boldsymbol{\overline{P}_e \cdot d_{\bar{e}}^{a}}}{\boldsymbol{P_e + M_{\bar{e}}^{d}}}; \quad (7)$$

$$\boldsymbol{R_{\bar{e}}} = \frac{\boldsymbol{\overline{P}_e}}{\boldsymbol{P_e + \overline{P}_e}}; \quad (8)$$

$$\boldsymbol{\overline{P}_e} = \frac{\boldsymbol{R_{\bar{e}} \cdot P_e}}{\boldsymbol{1 - R_{\bar{e}}}}; \quad (9)$$

$$\boldsymbol{R_{\bar{e}}^{d}} = \frac{\frac{\boldsymbol{R_{\bar{e}} \cdot P_e}}{\boldsymbol{1-R_{\bar{e}}}} \cdot \boldsymbol{d_{\bar{e}}^{a}}}{\boldsymbol{P_e + \frac{R_{\bar{e}} \cdot P_e}{1-R_{\bar{e}}} \cdot d_{\bar{e}}^{a}}} = \frac{\boldsymbol{R_{\bar{e}} \cdot P_e \cdot d_{\bar{e}}^{a}}}{\boldsymbol{P_e - P_e \cdot R_{\bar{e}} + P_e \cdot R_{\bar{e}} \cdot d_{\bar{e}}^{a}}} = \frac{\boldsymbol{R_{\bar{e}} \cdot d_{\bar{e}}^{a}}}{\boldsymbol{1 - R_{\bar{e}} \cdot (1 - d_{\bar{e}}^{a})}} \quad (10)$$

Let us analyse the functional dependence between the dynamic unemployment rate and the two independent variables:[3]

a) for $\boldsymbol{d_{\bar{e}}^{a}}$ constant:

$$\frac{\partial R_{\bar{e}}^{d}}{\partial R_{\bar{e}}} = \frac{d_{\bar{e}}^{a} \cdot (1 - R_{\bar{e}} + R_{\bar{e}} \cdot d_{\bar{e}}^{a}) + (1 - d_{\bar{e}}^{a}) \cdot R_{\bar{e}} \cdot d_{\bar{e}}^{a}}{[1 - R_{\bar{e}} \cdot (1 - d_{\bar{e}}^{a})]^2} = \frac{d_{\bar{e}}^{a}}{[1 - R_{\bar{e}} \cdot (1 - d_{\bar{e}}^{a})]^2} > 0, \text{ for } (\forall) R_{\bar{e}}, \text{ because } R_{\bar{e}} > 0 \quad (11)$$

$$\frac{\partial^2 R_{\bar{e}}^{d}}{\partial (R_{\bar{e}})^2} = -\frac{2 \cdot d_{\bar{e}}^{a} [1 - R_{\bar{e}} \cdot (1 - d_{\bar{e}}^{a})] \cdot d_{\bar{e}}^{a}}{[1 - R_{\bar{e}} \cdot (1 - d_{\bar{e}}^{a})]^4} \quad (12)$$

So, if $d_{\bar{e}}^{a} > 1 - \frac{1}{R_{\bar{e}}}$, then $\frac{\partial^2 R_{\bar{e}}^{d}}{\partial (R_{\bar{e}})^2} < 0$, and the curve is concave, while if $d_{\bar{e}}^{a} < 1 - \frac{1}{R_{\bar{e}}}$, then, $\frac{\partial^2 R_{\bar{e}}^{d}}{\partial (R_{\bar{e}})^2} > 0$, and the curve is convex.

This means that, for average durations of unemployment greater than one (1), the dynamic rate of unemployment increases more slowly compared to the static rate, while for average durations of unemployment less than one (1), the dynamic rate of unemployment grows faster and faster compared to the static rate. The entire evolution is between zero (0) and one (1) for both categories of unemployment rate. It should be noted that, for $d_{\bar{e}}^{a} > 1$, the dynamic unemployment rate, it is always higher than the static rate, and for $d_{\bar{e}}^{a} < 1$, the opposite holds true. The degree of curvature of the function depends, of course, on the concrete algebraic size of $d_{\bar{e}}^{a}$.

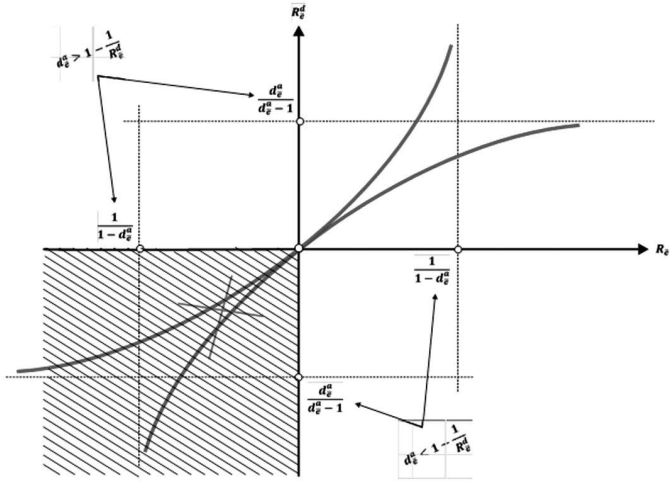
---

reduced work schedules, the compulsory leave of absence, and other causes that reduce the actual working time. This perspective can reach important conclusions if they will be correlated with the dynamics of physical labour productivity and the dynamics of nominal wages.

[3] For the moment, we neglect the (real) problem of a functional (causal) dependence between the static rate of unemployment and the average duration of unemployment. However, on an empirical basis, the coefficient of statistical correlation between the two variables considered, so far, independent can be determined and examined.

Therefore, there is a directly proportional relationship between the dynamic and the static unemployment rate (Figure 4).

Fig. 4. Dynamic rate of unemployment depending on the static rate of unemployment



Source: The author

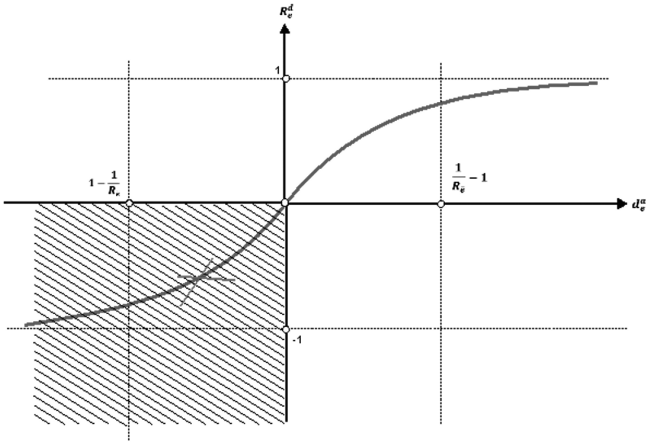
for $R_{\bar{e}}$ constant:

$$\frac{\partial R_{\bar{e}}^{d}}{\partial d_{\bar{e}}^{a}} = \frac{R_{\bar{e}} \cdot (1 - R_{\bar{e}} + R_{\bar{e}} \cdot d_{\bar{e}}^{a}) - R_{\bar{e}}^{2} \cdot d_{\bar{e}}^{a}}{[1 - R_{\bar{e}} \cdot (1 - d_{\bar{e}}^{a})]^{2}} = \frac{R_{\bar{e}} \cdot (1 - R_{\bar{e}})}{[1 - R_{\bar{e}} \cdot (1 - d_{\bar{e}}^{a})]^{2}} > 0, \text{ for } (\forall) d_{\bar{e}}^{a}, \text{ because } 0 < R_{\bar{e}} < 1 \quad (13)$$

$$\frac{\partial^{2} R_{\bar{e}}^{d}}{\partial (d_{\bar{e}}^{a})^{2}} = -\frac{2 \cdot [1 - R_{\bar{e}} \cdot (1 - d_{\bar{e}}^{a})] \cdot R_{\bar{e}}^{2} \cdot (1 - R_{\bar{e}})}{[1 - R_{\bar{e}} \cdot (1 - d_{\bar{e}}^{a})]^{4}} \quad (14)$$

Therefore, the dynamic rate of unemployment is directly proportional to the average duration of unemployment. If $d_{\bar{e}}^{a} > 1 - \frac{1}{R_{\bar{e}}}$, then $\frac{\partial^{2} R_{\bar{e}}^{d}}{\partial (d_{\bar{e}}^{a})^{2}} < 0$, so the curve is concave, while if $d_{\bar{e}}^{a} < 1 - \frac{1}{R_{\bar{e}}}$, then $\frac{\partial^{2} R_{\bar{e}}^{d}}{\partial (d_{\bar{e}}^{a})^{2}} > 0$, the curve is convex (Figure 5).

Fig. 5. Dynamic rate of unemployment depending on the average duration of unemployment



Source: The author

REFERENCES

Burgess, S., Garrett, P. A. 2005. *Dynamic Approach to Europe's Unemployment: Policy Report*, CEPR Policy Paper, no. 11.

Dinga, E. 2009. *Studii de economie. Contribuții logice, epistemologice și metodologice*, Bucharest: Economica Publishing House.

Ozcelebi, O., Ozkan, S. 2017. *Economic factors influencing of unemployment in G10 countries: empirical evidence from panel data modelling*, Journal of Business, Economics and Finance, vol.6, issue 1.

Schaal, E., Taschereau-Dumouchel, M. 2016. *Aggregate Demand and the Dynamics of Unemployment.* New York University.

Tagkalakis, A.O. 2016. *Unemployment Dynamics and the Beveridge Curve in Greece.* IZA Journal of European Labour Studies (5-13).

Мариана Димитрова / Mariana Dimitrova[1]

ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ПОЛИТИКАТА ПО ЗАЕТОСТТА И БЕЗРАБОТИЦАТА В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ

1. Пазарът на труда в Република България през последните няколко години

През последните три години българският пазар на труда достигна безпрецедентно нисък коефициент на безработица и високи коефициенти на заетост. По данни на НСИ за второто тримесечие на 2019 г. работната сила е 3 404 800. Коефициентът на икономическа активност за лицата от 15 до 64 години за същия период е 73,8%, коефициентът на заетост – 70,7%, а коефициентът на безработица – 4,2% (142 000) (НСИ 2019). Коефициентът на заетост на населението на възраст 20–64 години е почти 76% за второто тримесечие на 2019 г. (75,7%), доближавайки се до националната цел в областта на заетостта, поставена във връзка с реализирането на стратегията „Европа 2020“. За първи път от приемането на страната за член на ЕС Република България се приближава толкова близо до изпълнение на количествените показатели за заетост. В същото време положителните промени в икономиката като цяло и на пазара на труда са съпътствани от остра демографска криза и намаляване на човешкия капитал. От 2012 г., през която работната сила за последно се увеличава до 3 344 300, тя намалява за следващите години, достигайки през 2018 г. 3 326 000. Според доклад на правителството развитието на демографската картина в страната се очаква да „компрометира възможността на икономическата система да генерира висок и устойчив растеж и ще понижава ефективността на икономическата политика, насочена към осигуряването на (предпоставки за) такъв растеж“ (Доклад на МС 2019).

Освен постигането на количествените цели качеството на човешкия капитал също е от значение за развитието на икономиката. България заема 44-то място в класацията на Световната банка по индекса човешки капитал със стойност 0,68 (World Bank 2018). Тенденцията за намаляване на човешкия капитал в страната е негативна, но не и необратима при подходящи публични политики в сферата на образованието, обучението и пазара на труда. Съществуват също

[1] *Гл. ас. д-р Мариана Димитрова, Нов български университет, департамент „Администрация и управление“, секция „Публична администрация“ / Chief. Assist. Dr. Mariana Dimitrova, NBU - Sofia: m.dimitrova@nbu.bg*

сериозни регионални дисбаланси в коефициентите на заетост (за Северозападния и Северния централен регион за 2018 г. те са съответно 58,8% и 64,6% за лицата над 15 години). Непрекъснато се засилва недостигът на работна сила, който вече е хроничен за всички сектори на икономиката. Според проучване на „Менпауър“, проведено в глобален мащаб през 2018 г., 68% от интервюираните компании в България определят недостига на работна ръка като силен, а страната е на 5-о място в света по този показател след Япония, Румъния, Тайван и Хонконг (Manpower Group 2018).

Проблемите, които се пораждат на трудовия пазар, не са вече от страната на търсенето на работна сила, а от страната на предлагането. В ситуация на стабилна и предвидима икономическа среда и високо търсене на работна сила е най-подходящият момент усилията в сферата на политиката по заетостта да се концентрират върху повишаването на качеството на заетостта на национално, регионално, местно и организационно ниво.

Качествената заетост е полезна както за индивида, така и за работодателите и обществото като цяло. В същото време заетостта и работните места с ниско качество означават разходи отново за цялото общество и за неговите членове. ***Разкриването на работни места с високо качество и подобряването на качеството на вече съществуващите работни места влияе върху икономическата активност на населението, усещането на благополучие, свързано с работата, и на цялостното представяне на икономиката***. Качеството на заетостта е фактор с въздействие върху индивидуалното благополучие, а трудовите възнаграждения и условията на труд от своя страна, влияейки върху доходите на домакинствата, определят вероятността от изпадане в състояние на бедност. Качеството на работните места е ключов компонент в осигуряването на устойчива заетост и в мотивирането на човешкия капитал за оставане на пазара на труда за по-продължителен период от време. Качествената заетост е фактор, който улеснява завръщането на работа за лица, които са били принудени да избират между пазара на труда и семейните си ангажименти.

Фокусът на политика, осигуряваща високо качество на заетостта и на предлаганите нови работни места, е в състояние да подпомогне привличането на висококвалифицирани специалисти, включително българите, работещи и следващи в чужбина, както и съдържа потенциал за постигането на по-висок икономически растеж в условията на намаляващо население в трудоспособна възраст. Настоящият доклад цели да очертае основните предизвикателства пред политиката по заетостта на Република България, които трябва да се адресират през следващите години с цел икономиката на страната да бъде по-устойчива и способна да привлича и задържа не само чужди инвестиции, но и човешки капитал на база на високото качество на заетостта.

2. Концепциите за качество на заетостта и на работните места

Концепцията за качество на заетостта е пресечна точка на различни идеи и разбирания относно това кои са аспектите на заетостта, които са ценни и водят до положителни резултати в икономиката. Те са важна област от политиката по заетостта, която най-често се свързва с целите, които Международната ор-

ганизация по труда си поставя в сферата на достойния труд, докладите и методическите материали на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие, така и стратегиите и изследванията на Европейския съюз. Отношение към темата имат концепцията на МОТ за достоен и производителен труд, включващ аспектите: права на работниците, защита и социален диалог. Стратегия „Европа 2020“ също адресира качеството на живот и на заетост в държавите членки (European Commission 2010). Икономика, базирана на знанието, може да се изгради само чрез висока квалификация на човешкия капитал и насочване на политиката не само към идеята за икономически растеж, но и към устойчив растеж, който може да бъде такъв, ако освен разкриването на работни места те са и с по-добри качествени параметри за всички заети и конкретно в секторите с висока добавена стойност.

Качеството на заетостта се изследва от Организацията за икономическо сътрудничество и развитие като съчетаващо ***три ключови аспекта***: **високи трудови възнаграждения**, осигуряващи благосъстоянието на работниците и как те са разпределени между всички работещи, **сигурността на работното място**, свързана с вероятността от неговата загуба и икономическите разходи за работещите при ситуация на безработица, както и **качеството на трудовата среда**, което включва аспекти като характер и съдържание на извършваната работа, трудов интензитет и работа в кратки срокове, разпределение на работното време, включително осигуряването на баланс между работа и личен живот, взаимоотношения на работното място и възможности за обучение и развитие.

Концепцията за качествени работни места освен като многоаспектна се представя през призмата на **три различни гледни точки** (UN Economic Commission for Europe 2015). На първо място през погледа на **обществото** от значение са последствията от заетостта с високо и с ниско качество за благосъстоянието на хората и перспективите им за бъдеща заетост. Заетостта с високо качество означава работа на работни места, на които квалификацията им е адекватна на изискванията на заетите длъжности. Това от своя страна е една от предпоставките за висока производителност на труда и засилва социалната интеграция на работещите. През призмата на **организациите в икономиката** концепцията се свързва с наличието на работна сила, притежаваща умения и ефективна на заеманите работни места. **Индивидуалната гледна точка** е свързана с оценката на заетостта във връзка с получаваното трудово възнаграждение и наличието на условия като здравословни и безопасни условия на труд. Съществуват допирни точки при възприемането на концепцията за качество на заетостта, например в областите на намаляването на трудовите инциденти, както и работата в организации, които са печеливши, но въпросът за трудовото възнаграждение бива разглеждан различно от работещия и неговия работодател, за когото то представлява разход.

В Европейския съюз по въпросите на качеството на заетостта активно работи Евростат, като конструира индикатори и измерва индекси в следните седем направления: безопасност и етика на заетостта, трудови доходи и допълнителни плащания, свързани със заетостта, работни часове и баланс между работа и личен живот, стабилност на заетостта и социална защита, социален диалог, развитие на уменията и обучение, взаимоотношения на работното място и мотивация. Европейската фондация за подобряване на условията на труд и живот

провежда също изследвания на всеки пет години за качеството на заетостта и удовлетвореността от работата (качеството на работните места) от 1995 г. досега. Тя измерва качеството на заетостта през призмата на индивидуалната оценка на равнището на отделното работно място. Изследват се аспектите, които имат доказана връзка със здравето и благополучието на работещите. В същото време се анализират не само позитивните, но и негативните характеристики на работните места, както и тяхното взаимодействие. Европейската фондация за подобряване на условията на труд и живот потвърждава в изследванията си наличието на връзка между завършено висше образование и качество на заетостта, между големината на предприятията и качеството на заетостта, между предоставянето на възможности за гъвкаво работно време като аспект на качествената заетост и участието на пазара на труда на жените (Eurofound 2016).

Европейската фондация за подобряване на условията на труд и живот отчита **седем основни индекса**, които не са съподчинени, развиват се в различни посоки и представляват различни аспекти на концепцията за **качественото работно място**: физическа среда, интензитет на работа, качество на работното време, социална среда, умения и възможност за самостоятелна преценка, кариерни перспективи и трудови възнаграждения. Данни за качеството на заетостта се събират и във връзка с проследяването на напредъка по Европейския стълб за социалните права. Данните включват показатели, свързани с осигуряването на равни възможности, достъп до пазара на труда и справедливи условия на труд.

Разработки за качеството на заетостта в Европа извършва Европейският синдикален институт (ETUI). За периода 2005–2015 г. той изчислява индекс на качеството на заетостта в Европа. На първо място в този индекс се поставят **трудовите възнаграждения**. Вторият аспект са **нестандартните форми на заетост**, които по принцип се свързват с ниско качество на заетостта, особено в ситуации, в които не са избрани доброволно (работа на непълно работно време и на срочни трудови договори). Третият аспект, който изследва, са **индексът на работното време** и **балансът между работа и личен живот**. Четвъртият аспект са **условията на труд и сигурността на работното място,** петият – здравословните и безопасни условия на труд. **Уменията и кариерните възможности, както и възможността за колективно представителство на работното място** са последните изследвани фактори.

В мащабно изследване на условията на труд и качеството на заетостта в страната две от най-важните заключения са за въздействието на качеството на заетостта върху растежа и производителността на труда (Белева, Цанов, Велкова 2009).

Аспектите, асоциирани с по-високото качество на заетостта, на които се обръща специално внимание в научните публикации по темата, са: дискриминацията на работното място, формите на заетост (самостоятелна заетост, работа за агенции за временно наемане) и тяхното въздействие върху качествената заетост, мобилността като фактор за намаляване на несъответствията между търсене и предлагане на европейския трудов пазар, качеството на заетостта и продължителността на работното време, качеството на заетостта и потенциала за иновации на работното място.

3. Качеството на заетостта в Република България

В настоящата точка са изследвани аспектите на качеството на заетостта, свързани с трудовото възнаграждение, съчетаването на личен и трудов живот, различията в трудовите възнаграждения между жените и мъжете на пазара на труда в България. Те са сравнени с данни за ЕС-28, както и за съседните страни членки Гърция и Румъния. Поради обема на доклада не е представен анализ на здравословните и безопасни условия на труд, нестандартните форми на заетост и социалния диалог, които също влияят силно върху качеството на заетостта.

Трудовото възнаграждение има ключова роля за определяне на качеството на заетостта, за привличането и задържането на човешки капитал в икономиката. По данни на Евростат за 2018 г. почасовото възнаграждение в Република България е 5,4 евро и същевременно е най-ниското за ЕС. Работната заплата е най-важният детерминиращ фактор на пазара на труда, затова тя определя поведението на търсещите и предлагащите работа. В проведено социологическо проучване на въпроса „Какво би ви задържало в България ?“ 90% от респондентите са отговорили, че увеличението на доходите в страната за тях е фактор от първостепенно значение (Фридрих Еберт 2018). Според същото проучване трудовите възнаграждения имат негативна корелация с емиграцията и позитивна връзка с имиграцията в страната. Това означава, че тяхното увеличение може да се използва като силен стимул за намаляване на трудовата мобилност в страните от ЕС и емиграцията във високо развити икономически държави на българи.

Картината не е изцяло негативна и роля по отношение на качеството на заетостта и работните места в положителен план има членството на страната в Европейския съюз. Данни на Европейския синдикален институт за периода 2005–2015 г. (ETUI 2017) показват положителната промяна в индекса на качеството на работните места в Република България. Белева, Цанов и Велкова също коментират в изследването си подобряването на условията на труд в страната (Белева, Цанов, Велкова 2009). В същото време аспектите на качеството на работните места, които не са свързани с трудовото възнаграждение, поставят страната в групата на държавите от Централна и Източна Европа с ***все още недостатъчно развито качество на длъжностите, несвързано с трудовото възнаграждение*** (ETUI 2017). Тези аспекти обаче са важни за работещите и за лицата, които биха желали да емигрират, и затова е необходимо да получат бъдещо развитие и подобрение на работните места. По данни на доклада на Световния икономически форум България заема едва 118-о място по привличане на таланти и 119-о място по задържане на таланти (The Global Competitiveness Report 2017–2018).

В рамките на Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ в периода на 2014–2020 г. се реализират процедури за проекти по приоритетна ос 1 „Подобряване достъпа до заетост и качеството на работните места“. Примерни процедури, които са свързани с усъвършенстването на качеството на заетостта са MyCompetence, „Родители в заетост“, „Постигане на устойчива и качествена заетост посредством подобряване привлекателността на професии със слабо предлагане на пазара на труда в ключови за развитието на българската икономика сектори“, обучения, добри и безопасни условия на труд, гъвкави възможности за заетост и др. (ОПРЧР 2019).

Ключова роля за увеличаване на качеството на заетостта имат секторите с висока добавена стойност. Те се очертават като работодателите, които ще продължават да разкриват работни места и в бъдеще даже в условия на предстояща икономическа криза. Ето защо е от значение подобряването на качеството на заетостта и работните места в тези сектори, както и подготовката на човешки капитал, който да може да ги заеме. ***Секторите с висок потенциал за разкриване на работни места са в сферата на информационните и комуникационните технологии, индустриалното производство с висока добавена стойност (индустриални предприятия в машиностроенето и фармацевтичната индустрия), логистиката и транспорта.***

По данни от шестото и последно публикувано проучване на условията на труд на Европейската фондация за подобряване на условията на труд и живот в Европейския съюз **едно от всеки пет работни места е с високо качество,** усреднено около 21% от всички работни места (Eurofound 2016). Профилът на длъжностите в тази пета и най-предпочитана група показва, че те освен с високи трудови възнаграждения се характеризират с използване на лична преценка, на умения (избор на методи на работа, подреждане на задачите, преценка на скоростта), имат добри перспективи за развитие на кариерата, добра социална и физическа среда на работа (Eurofound 2016). Както може да се проследи в таблицата по-долу, сравнението на данните между Република България и другите държави от ЕС показва слабо разпространение на работните места с най-висока квалификация – едва 9% от всички, но е по-благоприятно, отколкото в Румъния и Гърция. Положително е, че за следващата по качество група длъжности броят на работещите в нея за България е висок – 47%.

Таблица 1. *Аспекти на качеството на заетостта в България, Румъния, Гърция и ЕС-28*

Година	**Показатели за качество на заетостта**	**България**	**Румъния**	**Гърция**	**ЕС-28**
2018 г.	Почасово възнаграждение в евро	5,4	6,9	16,1	27,4
2015 г.	Работни места, предлагащи най-високо качество в проценти	9%	7%	5%	21%
2018 г.	Участие в учене през целия живот на населението на възраст 20–64 г. през последните 4 седмици	2,5%	0,9%	4,5%	11,1%
2018 г.	Лица, участващи в обучения, свързани с професионалната им дейност	11,5%	7,8%	7,6%	31,9%
2018 г.	Лица, отпаднали от образователната система, в проценти	12,7%	16,4%	4,7%	10,6%
2017 г.	Лица с основни или по-високи общи цифрови умения 16–74 г. като процент от населението	29%	29%	46%	57%
2017 г.	Различие в заплащането на труда на мъжете и жените в проценти	13,6%	3,5%	12,5%	16%
2015 г.	Заети лица, очакващи възможна загуба на тяхната работа през следващите 6 месеца	11,7%	16,3%	20,7%	16%

Година	Показатели за качество на заетостта	България	Румъния	Гърция	ЕС-28
2019 г.	Коефициент на заетост по гражданство за второто тримесечие на 2019 г. (15–64 г.)	70,7%	66,4%	57,1%	69,3%
2019 г.	Коефициент на заетост по гражданство за второто тримесечие на 2019 г. за мъже (15–64 г.)	74%	75,1%	66,4%	74,4%
2019 г.	Коефициент на заетост по гражданство за второто тримесечие на 2019 г. за жени (15–64 г.)	67,3%	57,5%	48%	64,2%

Източник: Авторова разработка въз основа на данни от Евростат, Изследване на работната сила (Eurostat, Labour Force Survey) за периода 2015–2019 г. https://ec.europa.eu/eurostat

Важен индикатор за качеството на заетостта е възможността за обучение на работното място, както и през целия трудов живот. Степента на завършено образование и притежаваните умения предопределят участието на пазара на труда, перспективите за заетост, подобряването на шансовете за последваща заетост и перспективите за кариерно развитие. Данните от таблицата показват все още недостатъчния успех за развитието на съвременна система за обучение през целия живот в страната.

Броят на отпадналите от образователната система, както и делът на нискоквалифицираните работници определят за тези лица слаби шансове за работа на качествени работни места и по договори, които да бъдат устойчиви. За България броят на хората с ниска квалификация във възрастовата група 25–64 години е 677,2 ×., а броят на работните места с ниска квалификация е два пъти по-нисък – 333,0 ×. (Joint Employment Report 2019). За размерите на българската икономика този брой нискоквалифицирани лица е висок. Количеството на лицата с ниска квалификация към 2017 г. сравнено с недостига на работна сила в България, който работодателите посочват за следващите години (500 000 души), даже го надвишава.

Процентът на участие в учене през целия живот на населението на възраст 24–64 години за последните 4 седмици за 2018 г. по данни на Евростат за България показва една от най-ниските стойности за ЕС – 2,5%, като стойностите са по-ниски само за Румъния (0,9%), докато за Гърция са по-високи (4,5%). Особено тревожен е фактът, че в страната нивото на умения в областта на цифровите технологии у населението (както и сред младежите) се отчита от Европейската комисия като много ниско. Ниско е и нивото на внедряване на цифрови технологии в стопанската дейност. Броят на лицата, участващи в обучения, свързани с професионалната им дейност (11,5%), е също по-нисък от средния за ЕС (31,9%).

Темата за качеството на заетостта при жените заслужава внимание поради няколко причини. **Първо, заетостта с високо качество преобладава за позиции, на които са назначени мъже** (Eurofond 2016). На второ място, жените на пазара на труда са с по-нисък коефициент на икономическа активност и заетост традиционно в сравнение с мъжете, което разкрива неизползване на техния потенциал, така нужен в условия на по-ниско общо предлагане на труд. На тре-

то място, възнагражденията за труд между мъжете и жените се различават и разликата все още е значителна (за България е 13,6%). Разликите в качеството на заетостта между мъжете и жените са сериозен фактор за дискриминация и затрудняват участието и реализацията на жените на пазара на труда. Още една причина, водеща до затруднения за жените, е продължителността на работното време, която почти не се различава от тази за мъжете в България. Това означава, че трудовият график на жените не е съобразен с наличието на ангажименти в домакинството. Балансът между работа и личен живот е важен аспект, който позволява съчетаването на трудовите ангажименти с грижите за семейството, но по данни на проучване **на Евробарометър само 39%** от работещите респонденти от България потвърждават, че използват гъвкаво работно време (най-ниската стойност за държава – членка на ЕС), а 55% от респондентите казват, че такава възможност не е достъпна за тях (Flash Eurobarometer 470, 2018). Подобряването на демографската картина в страната също зависи от формите на заетост и условията на труд, които се предлагат на жените. Техните решения за раждане на дете са свързани пряко с качеството на заетостта и работното място.

4. Изводи и препоръки за повишаването на качеството на заетостта в страната

В условията на макроикономическа стабилност и продължаващ растеж на икономиките в ЕС качеството на заетостта и на работните места отново се завръща като важна тема за обсъждане в политиката по заетостта. За България е необходима цялостна визия, която да обхваща не само националната политика, но и да се насочи към регионалните дисбаланси, изоставащите региони, проблемите в различните сектори и осигуряването на правила за развитие на качествени работни места. Бързо развиващите се сектори на икономиката са основният генератор на работни места, ето защо е нужно те да бъдат стимулирани да прилагат законодателството и да създават заетост с високо качество.

Най-критичният фактор за бързо подобрение на качеството на заетостта остава увеличаването на трудовите възнаграждения. Той трябва да бъде подкрепен от цялостна политика за обвързване на икономическия растеж с доближаването на доходите и условията на труд до развитите страни от ЕС. По-близкото до европейките равнища ниво на трудово възнаграждение може да съдейства за бързо подобрение на качеството на заетостта и нейното възприемане като привлекателна от българското население, с което да се увеличи икономическата му активност, както и притокът на българи, работещи и следващи в чужбина.

Способността на икономиката да привлича и задържа таланти изисква цялостна визия за предлагането на заетост с високо качество във всички аспекти, които са ценени от работната сила. Акцентът върху аспектите на качеството на заетостта, които са нефинансови, но силно желани от работниците и служителите – като практиките на организационно ниво за използване на гъвкаво работно време, възможностите за кариерно развитие и обучение, предлагането на интересна работа, отговаряща на притежаваната квалификация – са силни стимули за привличане и задържане на ценни работници.

Един от важните аспекти освен вида на трудовия договор, който конкретно е насочен към междуполовите различия в заетостта, е възможността за баланс между работа и личен живот. Негова проекция са възможностите за работа на непълно работно време, за работа от дома и на гъвкав работен график. Наличието на практики за подпомагане на семейството е важен фактор за улесняване на участието на пазара на труда на домакинствата с двама работещи членове. Достъпът до гъвкаво работно време може да предпази работещите от приемането на работни места, които не използват напълно техния професионален потенциал и умения или от пълния отказ от пазара на труда в случаи, когато имат ангажимент за грижа за зависим член на семейството.

На нивото на ЕС се отчита силна зависимост между полученото образование, квалификацията, участието в учене през целия живот и обучения, свързани с професията, и наличието на заетост с високо качество. За осигуряването на човешки капитал с нужните знания и умения за икономиката, както и за приближаване към целта на стратегията „Европа 2020“ за превръщане на българската икономика в икономика на знанието специално внимание трябва да се обърне на активните усилия за адаптиране на образователната система и системата на продължаващото професионално обучение към потребностите на пазара на труда, както и на развитието на политики за обучение на работното място. Повишаването на качеството на човешкия капитал чрез качествена заетост може да ускори развитието на иновационния потенциал на фирмите и да подобри нейната устойчивост в перспектива.

Един от подходите за увеличаване на качеството на заетостта са системните усилия за прилагането на Европейския социален стълб в страната. Важен аспект за постигане на заетост с високо качество е активната политика за изсветляване на сивата икономика и недекларираната заетост, за която вече се реализират проекти и инициативи с участието на държавните институции, работодателски организации и профсъюзи. Вдигането на висока летва, която да показва обществена нетърпимост към неспазването на законодателството в областта на трудовите отношения, и въвеждането на режим, санкциониращ злоупотребяващите организации, може да съдействат за създаването на среда, в която работните места с най-високо качество и условия за работа да се превърнат в норма, а не изключение.

ЛИТЕРАТУРА

Белева, И., Цанов, В., Велкова, Д. (2009). Условията на труд и качеството на заетостта в България. Икономически институт на БАН. София, Авангард Прима, ISBN 978-954-323-609-1.

Доклад на Министерския съвет (2019). Социално-икономическо развитие на България 2007–2017. Определяне на националните приоритети за периода 2021–2027, с. 2. https://www.eufunds.bg/sites/default/files/uploads/eip/docs/2019-04/%D0%A0%D0%9C%D0%A1%20196%20%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BB%D0%BE%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B8%D0%B5.pdf

Европейска комисия (2010). Стратегия Европа 2020: за интелигентен, устойчив и приобщаващ растеж. Брюксел, 03.03.2010 г. http://www.strategy.bg/Publications/View.aspx?lang=bg-BG&Id=124

Европейска комисия (2018). Проект на Съвместен доклад по заетостта за 2019. Брюксел, 21.11.2018 г., с. 73, 188.

НСИ (2019). Основни резултати от наблюдението на работната сила през второто тримесечие на 2019 г. Р България. НСИ.

Оперативна програма „Развитие на човешките ресурси“ 2019. Подобряване достъпа до заетост и качеството на работните места. https://esf.bg/protseduri/

Eurofound (2016). Sixth European Working Conditions Survey – Overview report. Luxembourg, Publications Office of the European Union, pp. 13, 128–131.

European Trade Union Institute (2017). Job Quality Index. https://www.etui.org/Topics/Labour-market-employment-social-policy/Job-quality-index-JQI

European Commission (2018). Flash Eurobarometer 470: Work-life balance, pp. 16–17.

European Commission (2019). Joint Employment Report. Table 2: Number of low-qualified adults and low-qualified jobs in the EU, p. 40.

Eurostat (2019). Participation rate in education and training (last 4 weeks) by sex and age. Last update. 10-10-2019. https://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=trng_lfse_01&lang=en

Eurofound (2020). Job quality. https://www.eurofound.europa.eu/topic/job-quality, p. 1.

Friedrich-Ebert Stiftung and Economics and International Relations Institute (2018). The impact of labour migration of the economy, p. 17. http://library.fes.de/pdf-files/bueros/sofia/15336.pdf

Muñoz de Bustillo, R. et al. (2009). Indicators of Job Quality in the European Union. The Policy Department Employment and Social Affairs, pp. 10–15.

Manpower Group (2018). Solving the Talent Shortage: Build, Buy, Borrow and Bridge, p. 5. https://go.manpowergroup.com/hubfs/TalentShortage%202018%20(Global)%20Assets/PDFs/MG_TalentShortage2018_lo%206_25_18_FINAL.pdf

United Nations Economic Commission for Europe (2015). Handbook on Measuring Quality of Employment a Statistical Framework. New York and Geneva, p. 13. https://www.unece.org › DAM › stats › publications › 2015 › ECE_CES_40

World Bank (2019). Human capital index 2018. https://www.worldbank.org/en/publication/human-capital

World Economic Forum (2017). The Global Competitiveness Report 2017–2018. Geneva. p. 74–75. http://www3.weforum.org/docs/GCR2017–2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf https://ec.europa.eu/eurostat

Любомир Стефанов / Lyubomir Stefanov[1]

РАЗХОДИТЕ ЗА ТРУД И ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯ В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА ОТ 2006 ДО 2018 Г. – ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМИ

Разходите за труд на работодателите и възнагражденията на наемния персонал са от ключово значение за функционирането на трудовия пазар, на икономиката и на обществото като цяло, защото са свързани с най-важния фактор за обществено-икономическото развитие особено в съвременните условия – хората с техните качества, знания, умения, опит, мотивация и поведение.

За съжаление в България все още има доста терминологични проблеми, свързани с разходите за труд и възнагражденията, включително и в нормативната уредба – например в Конституцията на Република България (чл. 48, ал. 5) и в Кодекса на труда (чл. 66, т. 7 и др.) най-често се използва терминът „трудово възнаграждение“, а в подзаконови актове – терминът „работна заплата“ (Наредба за структурата и организацията на работната заплата, Наредба за договаряне на работната заплата), както е преведена и Конвенция №95 на Международната организация на труда за закрила на работната заплата.

Тези терминологични проблеми налагат да представя накратко основната теоретична концепция (Стефанов 2015; Armstrong, Braun 2019), която възприемам, а именно:

- разходите за труд включват всички разходи, които работодателят трябва да направи за наетия от него персонал за определен период от време – разходи за възнаграждения и други разходи за персонала (разходи за задължителни осигурителни вноски за сметка на осигурителя, разходи за обезщетения за сметка на осигурителя, разходи за набиране и подбор на персонал, разходи за осигуряване на безопасност и здраве при работа, разходи за командироване, разходи за администриране и др.);
- възнагражденията включват всички доходи и облаги, които получава наетият персонал за работата си при даден работодател за определен период от време – монетарни възнаграждения (основни заплати, допълнителни възнаграждения, възнаграждения за платен отпуск, обезщетения и допълнителни изгоди) и немонетарни възнаграждения (облаги, които пряко не могат да се измерят в пари – признание и отношения, възможности за заетост, професионално и кариерно развитие, работна среда и др.).

---

[1] *Проф. д-р Любомир Стефанов, Университет за национално и световно стопанство – София, България / Prof. Lyubomir Stefanov, University of National and World Economy, Sofia, Bulgaria: lstefanov@unwe.bg*

Равнищата на разходите за труд и възнагражденията се формират на трудовия пазар под влиянието на сложен комплекс икономически, социално-демографски и институционални фактори. Но трудовият пазар не е еднороден – той се състои от множество относително независими части (сегменти), формирани по различни признаци – професии, региони, икономически дейности и т.н. В съвременните условия относително най-устойчива е професионалната сегментация на трудовия пазар (без да подценявам и регионалната сегментация) – колкото повече време за подготовка изисква упражняването на дадена професия, толкова е по-устойчив съответният сегмент на трудовия пазар. Но на практика професионалната сегментация на трудовия пазар „слиза“ на още по-ниско равнище – конкретни длъжности, т.е. съвкупност от задължения и отговорности, както и свързаните с тях изисквания към изпълнителите.

Детайлното изучаване на трудовия пазар както от гледна точка на работодателите, така и от гледна точка на наемния персонал изисква събиране на информация за отделните длъжностни (и регионални) сегменти на трудовия пазар – търсене и предлагане на труд, разходи за труд и възнаграждения. Но тук се появява едно от най-сериозните предизвикателства в България – липсата на достоверна информация за пазарните нива на разходите за труд и възнагражденията в конкретните длъжностно-регионални сегменти на трудовия пазар.

Главната цел на настоящия доклад е да очертае основните тенденции в равнищата на разходите за труд и възнагражденията в България след присъединяването на страната към Европейския съюз въз основа на публично достъпна информация, както и основни проблеми, свързани с тях.

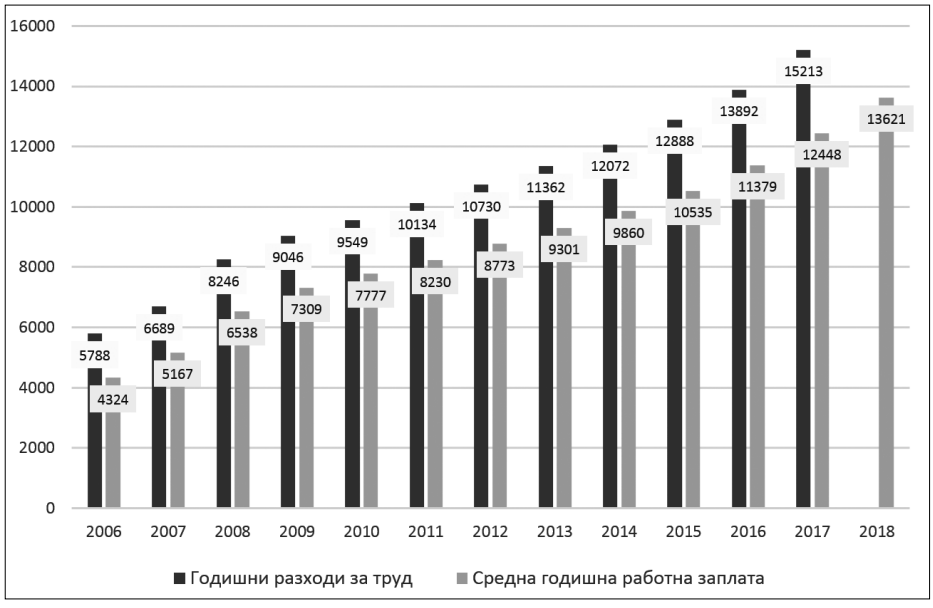
1. Основни тенденции в разходите за труд и възнагражденията в България от 2006 до 2018 г.

Равнищата на общите годишни разходи за труд на работодателите на 1 наето лице и средната годишна работна заплата на наетите лица в България за периода 2006–2018 г. са представени на фиг. 1 (данните за разходите за труд за 2018 г. все още не са публикувани).

Както се вижда от данните, показани на фиг. 1, разходите за труд на работодателите през 2017 г. са 2,6 пъти по-високи от тези през 2006 г., а средната годишна работна заплата за 2017 г. е 2,9 пъти по-висока от тази през 2006 г. Разликата в нарастването на разходите за труд и на средната годишна заплата може да се обясни преди всичко с намалените размери на задължителните осигурителни вноски за сметка на осигурителя.

Прави впечатление, че разходите за труд и средната работна заплата през първите години след присъединяването на България към Европейския съюз (2007 и 2008 г.) нарастват с високи темпове спрямо предходната година (23% през 2008 спрямо 2007 г.). След това е очевиден ефектът на икономическата криза от края на 2008 г. – темповете на нарастване спадат значително – от 2010 до 2013 г. средният процент на нарастване спрямо предходната година е около 6. От 2015 г. започва ново ускоряване на нарастването на разходите за труд и на работната заплата – около 10% спрямо предходната година.

Фиг. 1. Годишни разходи на труд на работодателите за 1 наето лице и средна годишна работна заплата на наетите лица по трудово и по служебно правоотношение (в левове)



Източник: Национален статистически институт, https://www.nsi.bg/

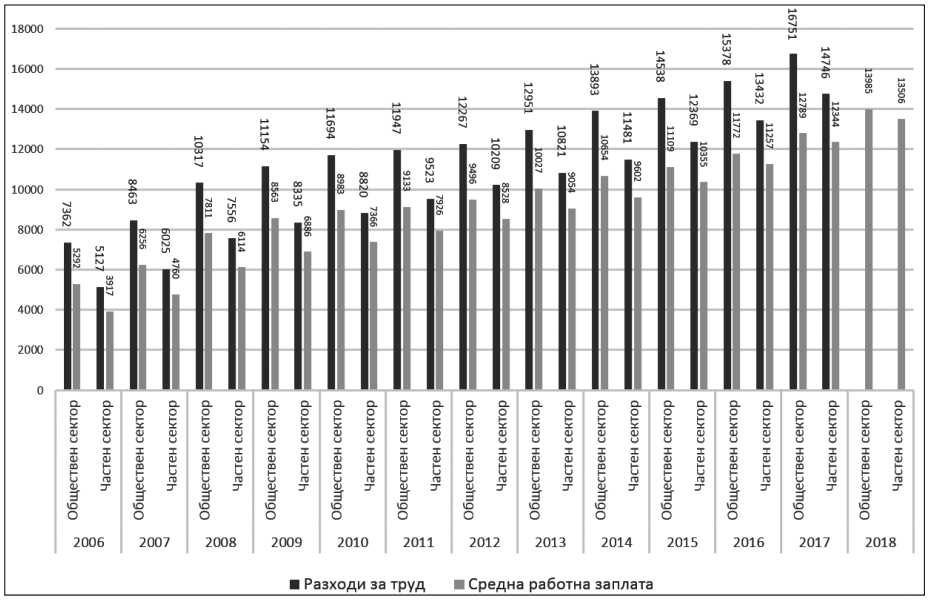
Интересна е структурата на общите годишни разходи за труд на работодателите на 1 наето лице и средната годишна работна заплата на наетите лица в България в обществения и частния сектор – данните за периода 2006–2018 г. са представени на фиг. 2 (данните за разходите за труд за 2018 г. все още не са публикувани).

Прави впечатление, че разходите за труд и средната работа заплата в обществения сектор са по-високи от тези в частния сектор през целия период. Тази разлика може да има много обяснения, но според мен тя се свързва преди всичко със значителния обхват на т.нар. сив трудов пазар, типичен за частния сектор.

В този контекст може да се оцени като позитивна тенденцията на сближаване на разходите за труд и средната работна заплата в обществения и частния сектор, защото това най-вероятно е свързано с известно изсветляване на сивия трудов пазар. През 2006 г. разходите за труд на 1 наето лице в частния сектор са били 70% от разходите за труд в обществения сектор, а през 2017 г. разходите за труд на 1 наето лица в частния сектор са вече 88% от разходите за труд на 1 наето лице в обществения сектор. Подобна е ситуацията и по отношение на средната годишна работна заплата – през 2006 г. средната работна заплата в частния сектор е била 74% от средната работа заплата в обществения сектор, а през 2018 г. средната работна заплата в частния сектор е почти 97% от средната работна заплата в обществения сектор.

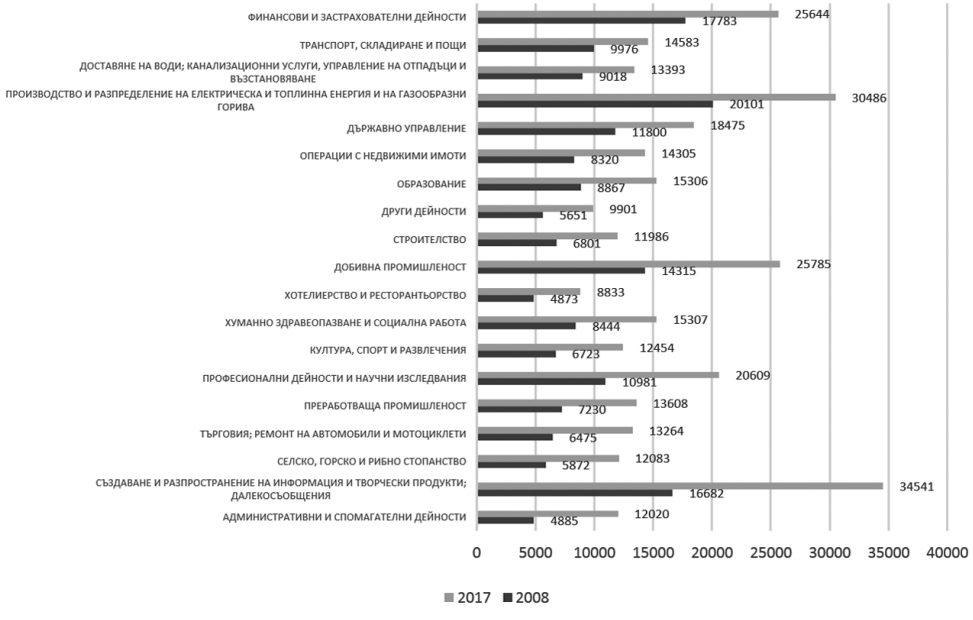
Структурата на разходите на труд на работодателите за 1 наето лице по икономически дейности за 2008 и 2017 г. е показана на фиг. 3.

Фиг. 2. Годишни разходи на труд на работодателите за 1 наето лице и средна годишна работна заплата на наетите лица – обществен и частен сектор (в левове)



Източник: Национален статистически институт, https://www.nsi.bg/

Фиг. 3. Годишни разходи на труд на работодателите за 1 наето лице за 2008 и 2017 г. по икономически дейности (в левове)



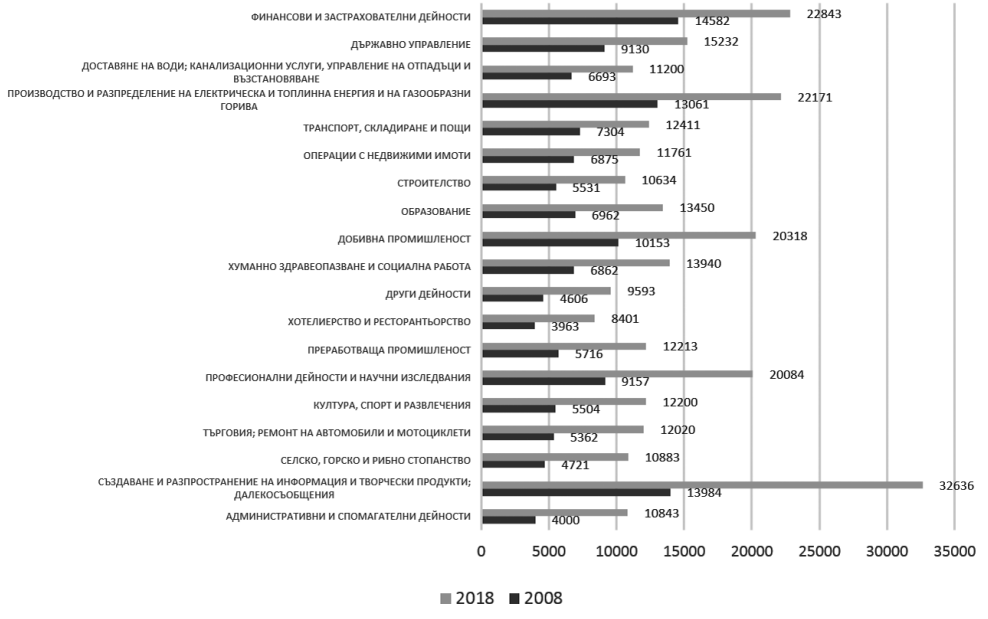
Източник: Национален статистически институт, https://www.nsi.bg/

Както се вижда от данните, показани на фиг. 3, най-голямо нарастване на разходите за труд през този 10-годишен период има в „Административни и спомагателни дейности (246%) и в дейност „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения“ (207%), а най-ниско е нарастването на разходите за труд във „Финансови и застрахователни дейности“ (144%).

Много сериозни са различията в разходите за труд между отделните дейности, а и те се увеличават – например през 2008 г. разходите за труд в дейност „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения“ са 3,4 пъти по-високи от разходите за труд в „Хотелиерство и ресторантьорство“, а през 2017 г. те вече са 3,9 пъти по-високи.

Подобни са различията по сектори и по отношение на средната годишна работна заплата на наетите лица – фиг. 4.

Фиг. 4. Средна годишна работна заплата на наетите лица за 2008 и 2018 г. по икономически дейности (в левове)



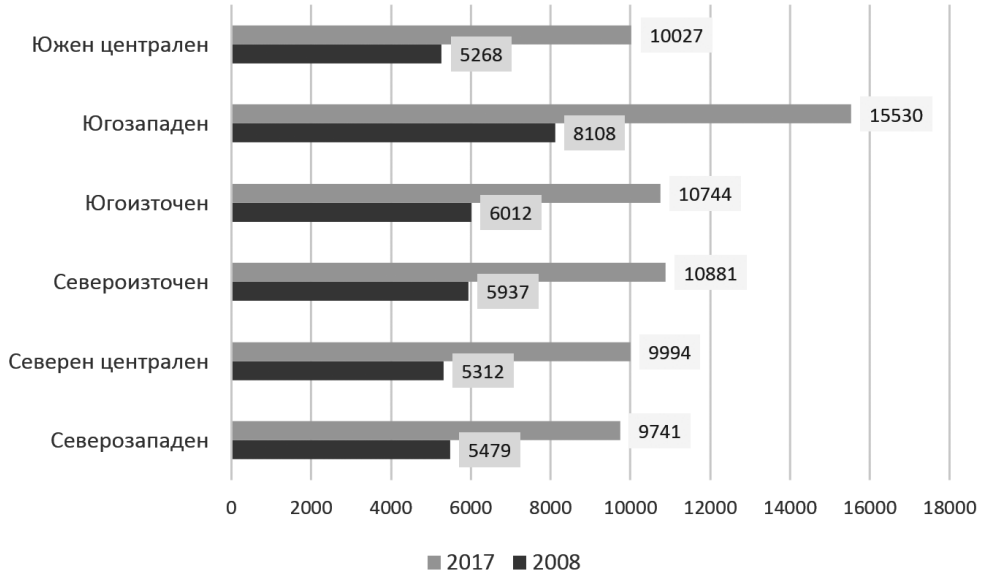
Източник: Национален статистически институт, https://www.nsi.bg/

Най-висок е ръстът на средната работа заплата през периода в дейност „Административни и спомагателни дейности (271%) и в дейност „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения“ (233%), а най-ниско е нарастването на средната работна заплата във „Финансови и застрахователни дейности“ (157%).

Много сериозни са различията в средната работна заплата между отделните дейности и те се увеличават – например през 2008 г. средната работна заплата в дейност „Създаване и разпространение на информация и творчески продукти; далекосъобщения“ е 3,5 пъти по-висока от средната работа заплата в сектор „Хотелиерство и ресторантьорство“, а през 2017 г. тя вече е 3,9 пъти по-висока.

Сериозни различия в разходите за труд и средната работна заплата има и по региони – данните за средната годишна работна заплата на наетите лица по райони за периода 2008–2017 г. са показани на фиг. 5.

Фиг. 5. Средна годишна работна заплата на наетите лица за 2008 и 2018 г. по райони (в левове)



Източник: Национален статистически институт, https://www.nsi.bg/

Както се вижда от данните, показани на фиг. 5, през 2008 г. най-ниска е била средната работна заплата в Северния централен район, а през 2017 г. – в Северозападния район. Друго важно обстоятелство, което заслужава внимание, е свързано с увеличаването на различията между отделни райони – например през 2008 г. средната работна заплата в Северозападния район е била 68% от средната работна заплата в Югозападния район, а през 2017 г. вече е 63%.

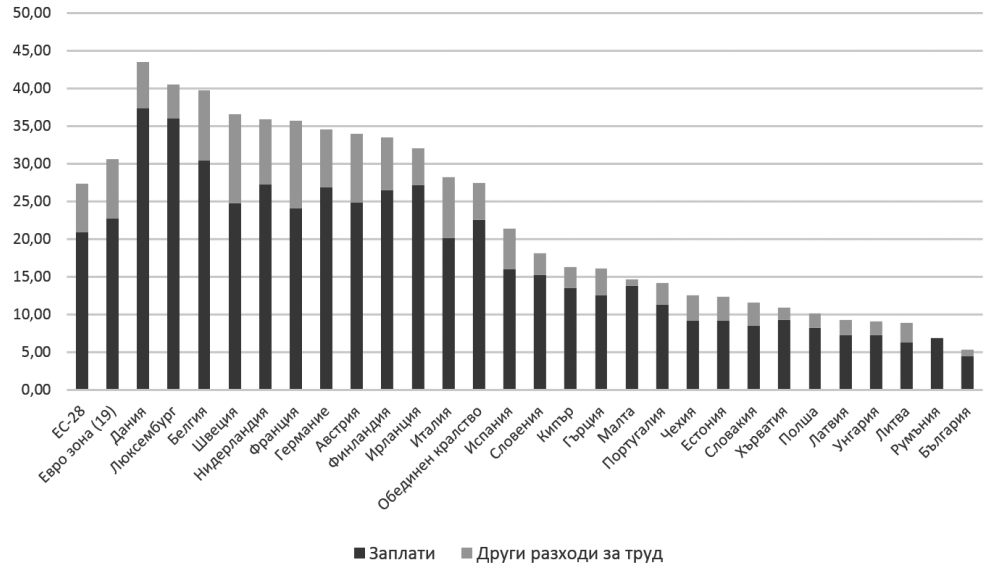
Подобни са и тенденциите по отношение на разходите на труд на работодателите за 1 наето лице.

С оглед ограниченията на обема на настоящия доклад няма да навлизам в повече подробности по отношение на различията в разходите за труд и средната работна заплата – по възраст, пол, притежавана образователна степен, класове професии и длъжности, структура на разходите за труд и т.н.

Но искам да подчертая, че публично достъпната статистическа информация в България не дава възможност да се определят разходите за труд и възнагражденията на ниво отделна длъжност и населено място, а тази информация е най-важна както за работодателите, така и за хората на наемния труд.

Съществена особеност на българския трудов пазар е, че той е част от общия европейски трудов пазар – от началото на 2014 г. бяха премахнати всички ограничения за българските граждани. Поради това разходите за труд и възнагражденията вече трябва да се разглеждат и в общоевропейски контекст – данните за прогнозните часови разходи за труд за 2018 г. са показани на фиг. 6.

Фиг. 6. Прогнозни часови разходи за труд за 2018 г. (в евро)



Източник: Евростат,
https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Wages_and_labour_costs

Данните недвусмислено показват, че разходите за труд и възнагражденията в България са най-ниски в европейския трудов пазар, което безспорно е в основата на интензивната трудова емиграция на български граждани към други държави. Разбира се, разходите за живот в България също са по-ниски, но това не може да компенсира голямата разлика във възнагражденията.

Внимание заслужава и обстоятелството, че относителният дял на другите разходи за труд (извън заплатите) в България е относително нисък – 16,2% при средно за Европейския съюз 23,7%.

Но има 6 държави с по-нисък относителен дял на другите разходи за труд (Малта – 6,1%, Люксембург – 11,1%, Дания – 14,1%, Хърватия – 15,3%, Ирландия – 15,4%, и Словения – 16,1%). Това обстоятелство оставя открит за дискусии въпроса за размерите на задължителните осигурителни вноски за сметка на осигурителя и редица други нормативно обусловени разходи за труд на работодателите в България.

2. Основни проблеми, свързани с разходите за труд и възнагражденията в България

С оглед обема на настоящия доклад ще се опитам на систематизирам някои основни проблеми, свързани с разходите за труд и възнагражденията в България:

- Липсва достоверна и своевременна информация за разходите за труд и възнагражденията на ниво конкретна длъжност (групи длъжности със сходни характеристики) и населено място (регион).

Официалните статистически данни на Националния осигурителен институт и на Евростат са твърде окрупнени и се обявяват със значителен лаг във времето. Това налага както работодателите, така и хората на наемния труд да търсят алтернативни източници на информация – проучвания, извършвани от специализирани частни компании (например Mercer), информацията в специализирани сайтове в интернет за оферти за работа (например jobs.bg, zaplata.bg, rabota.bg, jobtiger.bg), специализирани сайтове в интернет с информация за възнагражденията по длъжности (например payscale.com, zaplatomer.bg), споделена информация в социалните мрежи, информация от интервюта с кандидати за работа, информация от близки/познати и др.

Следва да се отбележат и проблемите, свързани с колективното трудово договаряне като източник на информация за възнагражденията – намалява броят на сключените колективни трудови договори, както и броят на обхванатите от тях работници и служители – интересни са данните на Националния институт за помирение и арбитраж (nipa.bg).

● Наличие на значителен сив трудов пазар в частния сектор

Сивият трудов пазар у нас (черният трудов пазар вече е силно ограничен) се свързва с обстоятелството, че официално декларираните възнаграждения са значително по-ниски от изплащаните на практика. Основната причина за съществуването на сивия трудов пазар е реализирането на приходи от продажби, които не са обявени официално. Много трудно може да се установи реалният размер на сивия трудов пазар, но като цяло може да се приеме, че той намалява особено през последните години – интересни са данните на Асоциацията на индустриалния капитал в България за т.нар. композитен индекс „Икономика на светло“, който нараства от 64,59 през 2010 г. до 79,10 през 2018 г. (http://bica-bg.org/композитен-индекс-икономика-на-светл/2018-год/), което показва свиване на сивата икономика. Но от друга страна, в отделни сектори (хотелиерство и ресторантьорство, селско стопанство, строителство, ремонтни дейности и др.) сивият трудов пазар все още е значителен – като потвърждение на това може да се изтъкне обстоятелството, че в офертите на работодателите в специализирани сайтове за обяви за работа са посочени значително по-високи възнаграждения от средната работна заплата в тези сектори.

● Проблеми с нормативната уредба на разходите за труд и възнагражденията

Както бе отбелязано във въведението, в нашата нормативна уредба има терминологични проблеми, свързани със същността и обхвата на разходите за труд и възнагражденията. В допълнение съществуват разпоредби, чиято логика влиза в противоречие с принципите на пазарното стопанство – например задължителното допълнително възнаграждение за придобит трудов стаж и професионален опит (т.нар. клас прослужено време).

● Неясни стратегии и наличие на некоректни практики от страна на работодатели

В България все още има работодатели, които имат проблеми със стратегиите по отношение на разходите за труд и възнагражденията (Паунов, Данаилова 2017). От друга страна, има редица случаи на некоректни практики от страна на работодатели (ръководства) – забавяне на изплащането на възнаграждения, неясни правила, лични пристрастия и т.н. (Пейчева 2019). Сравнително ограничено се използват като немонетарни възнаграждения възможностите за обучение и кариерно развитие (Атанасова 2015).

- Изострена конкуренция между работодателите за привличането на компетентни и мотивирани служители

Българският трудов пазар е вече част от трудовия пазар на Европейския съюз и това обстоятелство предизвиква значително увеличаване на конкуренцията между работодателите за привличане и задържане на компетентни и мотивирани служители. Това на практика означава, че работодателите в България трябва, от една страна, да са готови за бързо нарастване на разходите за труд и възнагражденията през следващите години и от друга страна – да въвеждат съвременни системи за възнаграждения, използвани в по-развитите страни от Европейския съюз.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Атанасова, М. (2015). Обучение и развитие на човешките ресурси в организациите (теория и практика). София, Авангард Прима, ISBN 978-619-160-656-6.

Годишен доклад за колективните трудови договори и колективните трудови спорове в Република България за 2018. Национален институт за помирение и арбитраж. http://www.nipa.bg/media/8235/clacld-annual-report-for-2018.pdf

Доклад за актуализация на Композитния индекс „Икономика на светло“ към юни 2019. Асоциация на индустриалния капитал в България. http://bica-bg.org/wp-content/uploads/2019/07/Doklad_za_actualizacia_na_Kompozitniya_index-June_2019 (pdf)

Паунов, М., И. Данаилова (2017). Стратегии на бизнеса и стратегическо управление на човешките ресурси. София, Издателски комплекс УНСС, ISBN 978-619-232-016-4.

Пейчева, М. (2019). Измами, рискове и червени флагове в областта на човешките ресурси. София, ИК АТЛ-50, ISBN 978-619-7194-49-4.

Стефанов, Л. (2015). Системи за възнаграждения (теория, практика, дизайн). София, Тракия-М, ISBN 978-619-7003-14-7.

Armstrong, M. with Braun, D. (2019). Armsrong’s Handbook of Reward Management Practice (Improving performance through reward). London, Kogan Page, ISBN 978-0-7494-8436-1.

Страници в интернет: https://www.jobs.bg/; https://www.rabota.bg/; https://www.zaplata.bg/; http://www.jobtiger.bg/; https://www.payscale.com/; https://www.mercer.com/; https://www.zaplatomer.bg/; https://www.nsi.bg/; https://ec.europa.eu/eurostat/

Васил Цанов / Vassil Tsanov[1]

СУБЕКТИВНИ ВЪЗПРИЯТИЯ ЗА СПРАВЕДЛИВОСТ НА ДОХОДИТЕ И БЕДНОСТТА

1. Въведение

Съществуващата регулярна статистическа информация предоставя добри възможности за проследяване развитието на доходите на българското население и равнището на бедност. Данните от последните няколко години показват различни тенденции на развитие. Всички видове доходи бележат положителен растеж, но с твърде различна динамика. Един бегъл сравнителен анализ показва, че трудовите доходи бележат най-чувствително повишаване, докато доходите от пенсии и социални помощи чувствително изостават. Например средната работна заплата нараства с около 8–9% годишно, а пенсиите се увеличават с твърде ограничен темп (около 3–5%). Освен различия в динамиката са налице значителни разлики в равнището на индивидуалните доходи на населението. При получаващите работна заплата те са по-значителни в сравнение с пенсиите и социалните помощи. Тези различия в размера и динамиката на доходите са предпоставка за различия в субективното усещане за тяхната справедливост.

По отношение на бедността данните от регулярното изследване „Статистика на доходите и условията на живот (SILC)“ показват, че бедността и неравенството в страната нарастват. Делът на населението, живеещо в риск от бедност[2], нараства от 21,8% през 2014 г. на 23,4% през 2017 г. и намалява на 22% в 2018 г. Общо за периода 2014–2018 г. е налице слабо увеличение на дела на бедното население. За разлика от бедността, делът на хората, живеещи в риск от бедност и социално изключване, чувствително намалява (от 40,1% през 2014 г. на 32,8% през 2018 г.). България е сред страните в ЕС с относително високо неравенство в доходите. В периода 2014–2018 г. неравенството се увеличава, като разликата в доходите на най-бедните и най-богатите 20% от домакинствата възлиза на 7,7 пъти през 2018 г. (при 6,8 пъти през 2014 г.).

Субективното усещане за справедливост се определя от множество обстоятелства, свързани с обективните реалности и личните нагласи на индивидите. Обект на изследване са субективните усещания на българското население за бедност и справедливост на доходите. Изследването е базирано на данни от социоло-

---

[1] *Проф. д-р Васил Цанов, Институт за икономически изследвания при БАН / Vassil Tsanov, Economic Research Institute at BAS: v.tzanov@iki.bas.bg*

[2] При линия на бедност, определена като 60% от медианния нетен еквивалентен доход.

гическото проучване „Европейско социално изследване – 2018 г.“, проведено от НСИ[3]. Усещането за бедност се изследва в няколко аспекта: 1) усещането за бедност; 2) възможностите за свързването на двата края и 3) очаквания за бъдещото положение. Справедливостта на получаваните доходи е оценена по отношение на всички видове доходи: трудови доходи, пенсии и социални помощи.

2. Доходи и справедливост

Доходи и тяхното разпределение сред населението

Според данните от социологическото проучване разпределението на населението в зависимост от размера на брутните месечни доходи е твърде сходно с изключение на доходите от социални помощи (фиг. 1). Разпределението на лицата, получаващи трудови доходи, е силно асиметрично в лявата част, което означава превес на лицата с ниски доходи и респективно голямо подоходно неравенство. Болшинството от работещите (около 44,4%) получават възнаграждения в диапазона 481–810 лв. Делът на заетите с доходи под 480 лв. е нисък (5,5%), както и на тези с месечен доход над 1600 лв. (8,8%). Около 8% от респондентите не дават отговор за равнището на техните трудови възнаграждения поради нежелание или незнание.

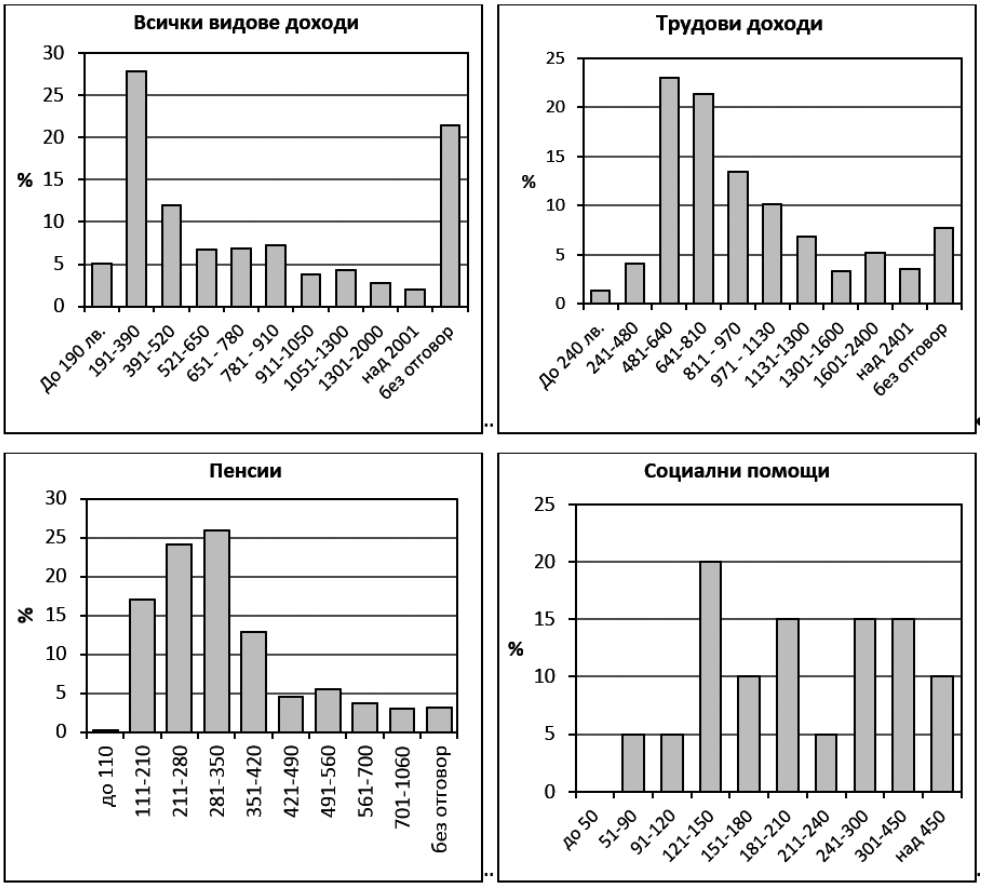
Разпределението на пенсионерите според размера на техните пенсии е още по-силно концентрирано в ниските доходи. Около две трети от пенсионерите (67,2%) имат доход, по-малък от 350 лв. От тях половината (49,9%) получават пенсии в размер на 211–350 лв., а около 17,3% имат пенсии до 210 лв. С високи пенсии (над 560 лв.) са едва 6,6% от пенсионерите.

Лицата, получаващи социални помощи, са концентрирани в две подоходни групи. Първата група (между 120 и 210 лв.) обхваща 45% от получаващите социални помощи, а втората (над 240 лв.) – около 40%.

Обобщавайки резултатите за месечните доходи на цялото население (всички видове доходи), се очертава следната картина. Най-висок е делът на населението (27,9%), получаващо брутен месечен доход в диапазона 191–390 лв. Основно място в тази група заемат пенсионерите и лицата на социални помощи. Работещите имат по-скоро символично представителство. Обхватът на най-ниската подоходна група (до 190 лв.) е твърде ограничен (около 5%) и включва основно лицата на социални помощи и малка част от пенсионерите. Делът на населението с доходи в интервала 391–520 лв. е сравнително малък (около 12%), но съставът е най-разнообразен. Основно място в тази група заемат пенсионерите и работещите, а делът на лицата със социални помощи

[3] Европейското социално изследване (European Social Survey (ESS)) се състои от множество основни блокове, които покриват различни проблемни теми като морални и социални ценности; здраве и благополучие; доверие в институциите; образование и професия; социален капитал и социално доверие; структура на домакинствата; гражданско участие и демокрация; социално изключване; политически ценности и ангажираност; социално-демографски характеристики; имиграция; престъпност. В последния (девети) рунд на Европейското социално изследване е включен блок G – „Оценки на получаваните доходи и достъпа до образование и работа“.

Фиг. 1. Разпределение на населението според различните видове брутни месечни доходи



Източник: Собствени оценки на базата на данни от „Европейско социално изследване – 2018 г.“.

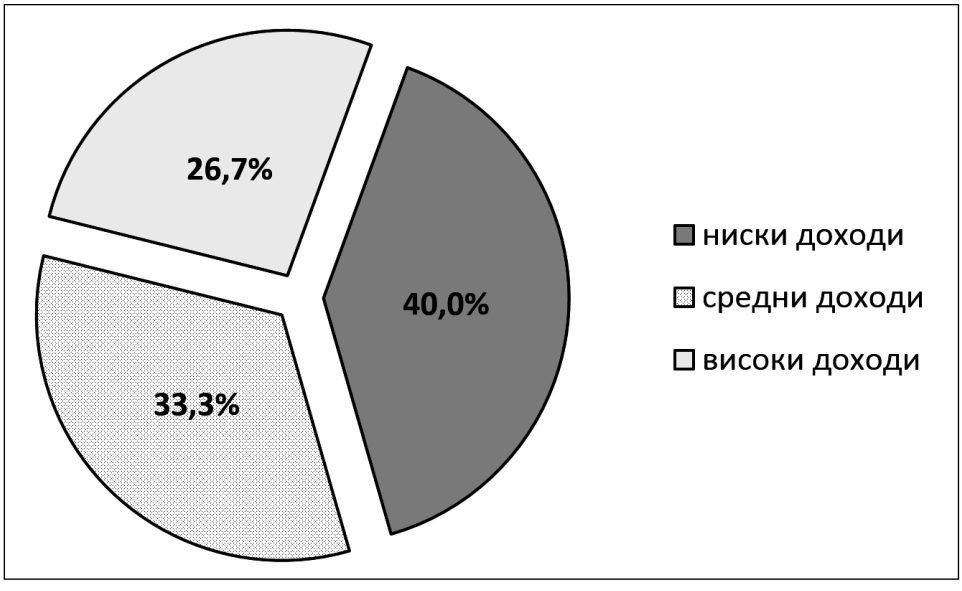
е по-малък. Разпределението на населението в по-високите подоходни групи (520–910 лв.) е почти равномерно (6–7%) и обхваща предимно работещите и сравнително малка част от пенсионерите. Делът на населението с доходи над 910 лв. постепенно намалява и обхваща само заетите лица.

Разпределението на населението според размера на получаваните брутни доходи може да се допълни с разпределение, което се основава на определянето на ниски, средни и високи доходи. Тяхното равнище е оценено на базата на широко прилагана методология, според която ниските доходи са дефинирани под равнището на 2/3 от средния доход, средните обхващат доходите между 2/3 и 4/3 от средния доход, а за високи се приемат доходите над 4/3 от средния доход. Средният брутен месечен доход е изчислен на базата на информацията, която респондентите съобщават като точен размер на доходите. Тъй като данните от изследването включват не само числови стойности, но и интервални величини, то оценката на

средния доход има ориентировъчен характер, тъй като не всички лица дават конкретна величина на дохода.[4] Средният размер на брутния месечен доход е оценен на 521 лв. На тази основа са оценени съответни граници на ниските, средните и високите доходи. Границата на ниските доходи е 351 лв., а на средните – 703 лв. Следователно лицата, получаващи доход под 351 лв., се причисляват към групата с ниски доходи. Тези с доход между 352 и 703 лв. попадат в групата на средните доходи, а тези с доход над 704 лв. – в групата с високи доход.

Различия съществуват в обхвата на групите с ниски, средни и високи доходи (фиг. 2). Близо половината от населението в страната получава ниски доходи. Делът на лицата с високи месечни доходи е близо два пъти по-малък. Около една трета от българските домакинства попадат в групата със средни доходи. Въпреки условния характер на това разпределение със сигурност може да се твърди, че преобладаващата част от населението получава ниски доходи.

Фиг. 2. Обхват на населението с ниски, средни и високи доходи



Източник: Собствени оценки на базата на данни от „Европейско социално изследване – 2018 г.“.

Субективно усещане за справедливост на доходите

Усещането за справедливост и респективно за удовлетвореност от получаваните доходи зависи от множество фактори. Сред тях важно място заема равнището на доходите. В последния (девети) рунд на Европейското социално изследване е включен специален блок (блок G – „Оценки на получаваните доходи

[4] От общо 1023 интервюирани лица 456 посочват конкретен размер на средния доход, 347 определят интервал на дохода и 220 не желаят/или не могат да дадат отговор.

и достъпът до образование и работа“), който позволява да се оцени степента на справедливост[5] на получаваните трудови доходи, пенсии и социални помощи.

Мнението на анкетираните за справедливостта на техните доходи е изключително негативно (табл.1). Болшинството от всички респонденти (81,6%) твърдят, че техните доходи са несправедливо ниски, а едва 5% сочат за несправедливо високи доходи. Справедливост на своите доходи изразяват сравнително малък процент от анкетираните. Повече от половината анкетирани (59,4%) оценяват своите доходи като напълно и значително несправедливо ниски, а само една пета (22,1%) смятат, че доходите са малко и донякъде несправедливи. Оценките на работещите, пенсионерите и лицата на социални помощи не се различават съществено.

Таблица 1. *Оценки на справедливостта на доходите на работещите, пенсионерите и лицата на социални помощи (%)*

	Несправедливо ниски доходи				**Справе-дливи**	**Несправедливо високи доходи**			
	напълно	**значи-телно**	**доня-къде**	**малко**		**напълно**	**значи-телно**	**доня-къде**	**малко**
Работещи	22,0	20,8	20,0	13,0	20,3	1,4	0,3	0,8	1,4
Пенсионери	48,5	24,5	7,2	6,5	7,5	3,5	1,6	0,7	0,0
Лица на социални помощи	36,3	23,1	12,9	9,2	13,4	2,6	1,0	0,7	0,6
Всички	36,3	23,1	12,9	9,2	13,4	2,6	1,0	0,7	0,6

Източник: Собствени оценки на базата на данни от „Европейско социално изследване – 2018 г.“.

Около 75,8% от работещите считат своите трудови доходи за необосновано ниски. При тях различията в степента на неудовлетвореност не са значителни. По-силна несправедливост от ниските трудови доходи изразяват 42,8%. Около една пета от анкетираните работещи считат своите възнаграждения за справедливи. Делът на хората с несправедливо високи доходи е твърде малък (3,9%). Оценките на пенсионерите за справедливостта на техните доходи са изключително негативни. Близо половината от тях сочат, че техните пенсии са напълно несправедливо ниски, а около една четвърт декларират значителна несправедливост. За справедливост на пенсиите се застъпват твърде малък процент от пенсионерите. Подобна картина се очертава и при получаващите социални помощи. Болшинството считат доходите от социални помощи за несправедливо ниски (75% от анкетираните), а малко повече от една десета – за справедливи.

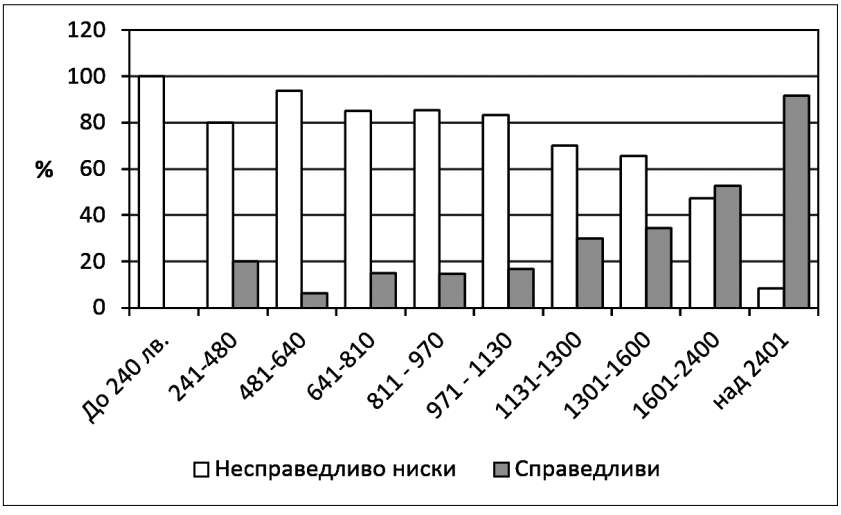
Обобщавайки получените резултати, може да се направят няколко важни извода. Първо, сред населението преобладава мнението, че получаваните доходи са несправедливо ниски. Второ, несправедливостта е най-силно разпространена сред пенсионерите. Трето, незначителна част от населението счита доходите си за несправедливо високи.

---

[5] Зададеният въпрос фиксира три типа оценки: несправедливо ниско, справедливо и несправедливо високо. Първият и третият тип се описват чрез 4 степени: напълно, значително, донякъде и малко.

Размерът на получаваните доходи оказва съществено влияние върху оценките за справедливост. При трудовите доходи тя е ясно изразена (фиг. 3). С увеличаването на брутния месечен доход делът на оценките за справедливост нараства. Тази тенденция е по-силно изразена при трудовите възнаграждения над 1130 лв. В диапазона 640–1130 лв. ситуацията остава непроменена.

Фиг. 3. Разпределение на оценките за справедливост според равнището на трудовите доходи



Източник: Собствени оценки на базата на данни от „Европейско социално изследване – 2018 г.“.

Оценките за несправедливо ниски трудови възнаграждения заемат значителен дял в почти всички подоходни групи (с изключение на групата над 2400 лв.). В диапазона между 240 и 1130 лв. делът на негативните оценки е над 80%. При доходите над този интервал оценките за несправедливо ниски доходи започват чувствително да намаляват.

На базата на оценките, които респондентите дават за справедливостта на своите трудови доходи, е направено разпределение на техните отговори в зависимост от възрастта. Направените оценки са представени в табл. 2.

Таблица 2. *Оценка на справедливостта на трудовите възнаграждения по възрастови групи*

Възрастова група	**Несправедливо ниско трудово възнаграждение (%)**	**Справедливо (%)**	**Несправедливо високо трудово възнаграждение (%)**	**Среден брутен доход (лв.)**
Младежи 18–30 г.	60,5	39,5	0	1024
Средна 31–55 г.	78,9	16,4	4,7	955
Възрастни над 55 г.	74,0	22,4	3,6	760

Източник: Собствени оценки на базата на данни от „Европейско социално изследване – 2018 г.“.

Във всички възрастови групи преобладават негативните оценки в смисъл на несправедливо ниско трудово възнаграждение. Процентът на недоволните младежи е най-нисък в сравнение с останалите групи. Анализът на оценките при младежите показва, че крайно недоволство изразяват тези, чиито възнаграждения са под 840 лв. Процентът на младежите, които считат трудовите си възнаграждения за справедливи, е твърде висок. Това са младежи с доходи над 1300 лв. Прави впечатление, че нито един от отговорилите не счита своето възнаграждение за несправедливо високо.

Най-високо недоволство от равнището на трудовите възнаграждения изразяват заетите на средна възраст. Те съставляват близо 80% от работещите. При тях недоволството обхваща твърде широк диапазон на доходите. Почти всички заети с доходи под 640 лв. са недоволни. Също така недоволство, но в по-малка степен, изразяват заети с доходи 800–1100 лв. Процентът на доволните от своите възнаграждения е твърде нисък. Болшинството от тях получават трудови доходи, по-високи от 1600 лв.

Болшинството от възрастните дават негативна оценка на своите трудови възнаграждения. Едва една пета от тях считат своите доходи за справедливи. Всички с доходи под 480 лв. оценяват възнагражденията като напълно несправедливи, докато тези с доходи в границите между 640 и 970 лв. считат доходите си за донякъде и малко несправедливи. Малка част от възрастните оценяват своите трудови възнаграждения като справедливи. Около една трета от положителните оценки са за доходи между 640 и 1100 лв., а останалите са за възнаграждения, по-големи от 1300 лв.

В разпределението на оценките за справедливост на доходите от пенсии преобладава негативното възприятие (фиг. 4). Почти всички пенсионери (над 95%) с равнище на получаваните пенсии под 350 лв. считат, че те са несправедливо ниски. Нещо повече, даже и при по-високите пенсии делът на отрицателните оценки доминира. Едва в диапазона на най-високите пенсии преобладава мнението за справедливост въпреки значителния дял на негативните отговори.

Фиг. 4. Разпределение на оценките за справедливост според равнището на пенсиите



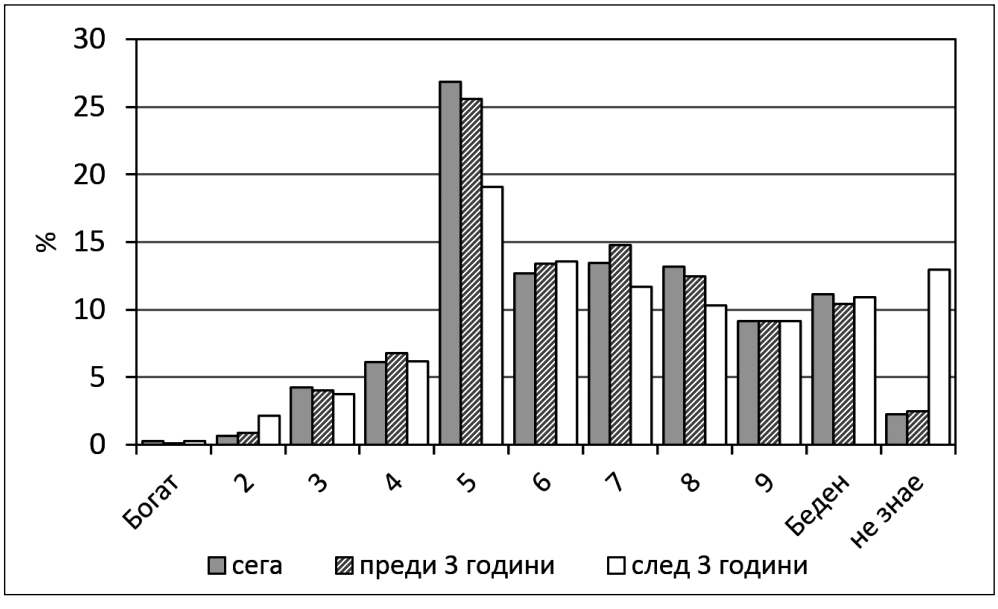
Източник: Собствени оценки на базата на данни от „Европейско социално изследване – 2018 г.“.

Подоходното разпределение на оценките за справедливост на пенсиите дава основание за извода, че сред пенсионерите доминира усещането за несправедливо ниски пенсии във всички подоходни групи. Пенсионерите са склонни да считат своите пенсии за справедливи, при условие че те надвишават 500 лева.

2. Чувство за бедност и възможност за подобряване на жизнения стандарт

Неравенството в доходите на населението е основен рисков фактор за усещането за бедност. Данните от социологическото проучване дават добра възможност да се оцени в каква степен българското общество се чувства бедно в момента, преди три години и очакванията за след три години. Субективното усещане за бедност е оценено на базата на 10-степенна скала в диапазона „богати–бедни“. Разпределението на лицата според тяхното чувство за бедност е представено на фиг. 5.

Фиг. 5. Усещане за бедност сега, преди 3 години и след 3 години (% от анкетираните)



Източник: Собствени оценки на базата на данни от „Европейско социално изследване – 2018 г.“.

Усещането за бедност в българското общество е ясно изразено. Повече от 10% от населението се чувства бедно, докато чувството за богат е пренебрежително слабо представено (0,3%). Това субективно усещане е ясно изразено и не се различава съществено както в момента, така и преди и след три години. Болшинството от населението заема средна позиция (позиции 5, 6 и 7), т.е. нито бедни, нито богати. Повече от половината от анкетираните (53% и съответно 53,7%)

поставят себе си в средата на скалата „богат–беден“ по отношение на усещането за бедност, докато очакванията за след три години са по-песимистични (44,3%). Най-чувствителна промяна се наблюдава в отговорите на респондентите по отношение на бъдещите очаквания. Делът на „незнаещите“ чувствително нараства (от 2,3% на 13%), а този в средата на скалата (позиция 5) намалява със 7,7 процентни пункта. Очевидно несигурността в бъдещото е твърде висока.

Високият дял на населението, което се чувства бедно, се потвърждава и от възможността на домакинствата да „вържат двата края“. Данните от социологическото проучване показват, че близо две трети от домакинствата в България трудно свързват двата края (фиг. 6). От тях 29,5% много трудно свързват двата края, а останалата част изпитват значителни затруднения. На другия полюс стоят тези, които лесно свързват двата края. Техният дял е пренебрежително нисък (3,9%). Около 1% от тях много лесно свързват двата края, а при останалите 2,9% това начинание им се удава доста лесно. Делът на домакинствата, които нито трудно, нито лесно свързват двата края, е от порядъка на една четвърт. Прави впечатление, че делът на неотговорилите е твърде висок, като от тях 8,8% не желаят да отговорят.

Сравнителният анализ на оценките по двата показателя показва, че те са твърде сходни. Ниският дял на домакинствата, които лесно свързват двата края, е доста близък до този на населението, което се чувства богато (първите три групи). Подобна картина се очертава и на другия край на разпределението. Високият дял на домакинствата, които изпитват затруднения в свързването на двата края, съответства на дела на тези, които се чувстват бедни и близки до бедните групи.

Основният извод, който може да се направи, е, че усещането за бедност е широко разпространено сред българското население. Освен това голяма част от домакинствата изпитват значителни затруднения при осигуряването на нормален начин на живот.

Очакванията за подобряване на жизнения стандарт са твърде песимистични (табл. 3). Болшинството от българското население (повече от половината) изказват съмнения относно повишаването на жизнения си стандарт в близкото бъдеще, като от тях повече от половината са твърдо убедени, че това няма да се получи. На противоположното мнение застават около една пета от населението. Сред тях твърдо вярващите в постигането на по-висок жизнен стандарт са едва 15%. Останалата част от тази група имат колебливо становище. Неутрална позиция по отношение на бъдещите очаквания за повишаване на жизнения стандарт заемат малко повече от 15% от българското общество.

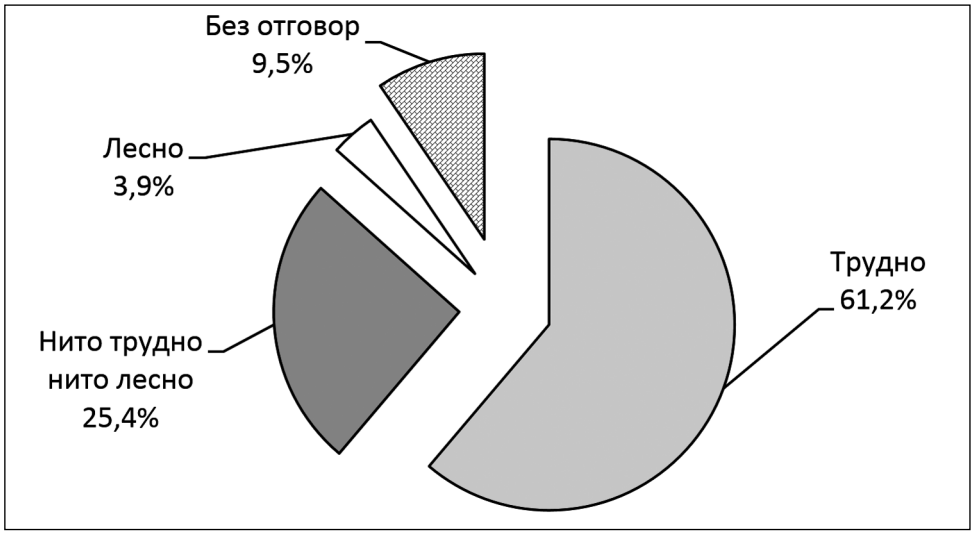
Таблица 3. *Съгласие с възможностите за подобряване на жизнения стандарт (в %)*

Напълно съгласен	Донякъде съгласен	Нито съгласен, нито не	Донякъде несъгласен	Напълно несъгласен	Не знае/Не може да прецени
3,2	18,6	15,3	22,8	34,7	5,4

Източник: Собствени оценки на базата на данни от „Европейско социално изследване – 2018 г.“.

Подобно на очакванията за скорошно подобряване на жизнения стандарт българите не очакват подобрение на своя живот (табл. 4). Около една четвърт от населението счита, че в близко бъдеще не очакват подобрения на своя живот,

Фиг. 6. Възможност на домакинствата да „свързват двата края“



Източник: Собствени оценки на базата на данни от „Европейско социално изследване – 2018 г.“.

докато колебаещите се съставляват около една пета. По-общо казано, близо половината от населението (44,1%) изразява несъгласие с твърдението, че очакват подобряване на живота.

Таблица 4. *Съгласие с възможностите за по-добър живот (в %)*

Напълно съгласен	Донякъде съгласен	Нито съгласен, нито не	Донякъде несъгласен	Напълно несъгласен	Не знае/Не може да прецени
3,0	15,5	16,0	18,8	25,3	21,3

Източник: Собствени оценки на базата на данни от „Европейско социално изследване – 2018 г.“.

На другия полюс стоят лицата, които изразяват съгласие с очакванията за по-добър живот. Делът на лицата, които са напълно и донякъде съгласни с очакванията за по-добър живот, е твърде нисък (18,5%), като сред тях твърдо убедените са три пъти по-малко. Неутрална позиция по въпроса заема малка част от населението (16%), докато процентът на нежелаещите и неможещите да отговорят е твърде висок (повече от една пета).

Обобщавайки получените оценки, със сигурност може да се твърди, че българското население не очаква съществено подобрение на жизнения стандарт и живота като цяло. Делът на негативно настроените е повече от два пъти по-голям от позитивните.

3. Заключение

На базата на представените оценки и анализи могат да се направят следните изводи:

- Първо, сред българското население преобладава усещането за несправедливо ниски доходи. Това усещане е разпространено сред лицата, получаващи различни видове доходи (работещи, пенсионери и социалнослаби).
- Второ, основен контингент на недоволните са пенсионерите. Почти всички пенсионери с доход под и около средното равнище считат, че пенсиите им са несправедливо ниски. Задоволство изразяват една много малка част, чиито пенсии са над 700 лв.
- Трето, недоволството на работещите от несправедливо ниски трудови доходи обхваща не само лицата с ниски заплати, но и тези със заплати над средното равнище. Задоволство от равнището на трудовите доходи изразяват предимно лицата със заплати над 1600 лв. Сред работещите най-недоволни са хората на средна възраст, докато при младежите недоволството е значително по-слабо изразено.
- Четвърто, чувството за бедност не доминира в българското общество. Болшинството от населението се чувстват нито бедни, нито богати. Въпреки това повече от половината трудно свързват двата края. Освен това болшинството от населението не очаква в близка перспектива подобряване на своя жизнен стандарт.

Александър Косулиев / Aleksandar Kosuliev[1]

ДИНАМИКА НА МИНИМАЛНИТЕ ОСИГУРИТЕЛНИ ДОХОДИ, РАБОТНИТЕ ЗАПЛАТИ И НАЕТИТЕ В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2012–2017 Г.

1. Предишни изследвания на минималните осигурителни доходи, работните заплати и заетостта

1.1. Кратък обзор

Минималните осигурителни доходи (или прагове, наричани оттук нататък съкратено МОД) са изцяло български феномен. Те са въведени през 2003 г. с цел гарантирането на постъпления в системите за социално осигуряване в условията на установили се практики за укриване на доходи. МОД варират по икономически дейности и професии. При минималната работна заплата целта е повишаването на дохода, при МОД това е по-скоро страничен ефект, който може и да не се реализира. Повишаването на МОД може да доведе до по-висока брутна работна заплата под формата на по-голям размер на бъдещите плащания, получени през социалноосигурителната система. Възможно е също така увеличената сума на социалноосигурителните вноски да бъде за сметка на намален текущ доход, ако работодателят компенсира повишените задължения към фиска с по-ниско плащане на ръка. При втория вариант има изсветляване на доходи – общите разходи за работодателите няма да се увеличат, а само ще се пренасочат от служителя към фиска. При първия вариант на теория има вероятност увеличението в разходите да се окаже непосилно за работодателя и да доведе до съкращаването на служители. Доколко силен е ефектът от увеличението на МОД върху заетостта, е обект на спорове. По-долу накратко са представени предишни изследвания, които в някаква степен засягат този въпрос.

- Цанов (2015) и Цанов и Шопов (2017)
  - *Обект и обхват*. В първото е разгледана динамиката и взаимодействието между МОД и заетостта на нискоквалифицираните работници за периода 2010–2013 г. Във второто е разгледана динамиката на МОД, включително вариацията им по икономически дейности и професии. Обхванатият период е по-голям – от 2008 до 2015 г.

---

[1] *Гл. ас. д-р Александър Косулиев, Русенски университет „Ангел Кънчев“ / Chief. Assist. Dr. Aleksandar Kosuliev, „Angel Kanchev“ University of Ruse: akosuliev@uni-ruse.bg*

- *Методология*. Дескриптивна статистика.
- *Резултати*. Няма влияние на МОД върху заетостта или ако го има, е слабо.

● Николова и Панайотова (2013)
- *Обект и обхват*. Избрани икономически дейности и професии, където МОД са близо до средната работна заплата. Дейностите са общо четири – търговия на дребно, хотели и ресторанти, производство на текстил, сухопътен транспорт. Разгледана е заетостта като функция на равнището на МОД по региони. Изследва се периодът от 2004 до 2011 г.
- *Методология*. Линейна регресия.
- *Резултати*. На агрегирано ниво влиянието на минималните осигурителни прагове върху броя на наетите е незначително. Констатирана е разнопосочна динамика в движението на МОД и заетостта по дейности и професии. Изключение прави производството на текстил за 2008–2010 г., но това може да се дължи на кризата, която засяга по-значително този отрасъл, който е по-силно експортноориентиран. На регионално ниво броят на наетите намалява, но коефициентът на детерминация на модела е нисък ($R^2 = 0{,}12$).

● Институт за пазарна икономика (ИПИ 2009)
- *Обект и обхват*. Очакваните ефекти от увеличаването на осигурителните прагове върху условията за правене на бизнес през 2009 г.
- *Методология*. Анкетно проучване сред мениджърите на 160 български фирми.
- *Резултати*. Негативен ефект от увеличението на МОД. Като най-засегнати сектори са идентифицирани добивната, преработващата промишленост, производството, строителството и хотелите и ресторантите. Приблизително 22% от анкетираните заявяват, че увеличаването на осигурителните прагове ще доведе до съкращения на работни места или до наемането на по-малко работници от предвиденото преди това.

● Асоциация на индустриалния капитал в България (АИКБ 2014)
- *Обект и обхва*т. Влиянието на МОД върху неформалната икономика. МОД са представени като МОД/СРЗ в % при нискоквалифицираните професии (квалификационна група 9) по икономически дейности. Неформалната икономика е представена като дял от общата заетост на заетите от определени групи, които се възприемат като индикатор за неформалност – например наети без договор, наети на непълен работен ден и др. Обхванат е периодът 2003–2012 г., но е разбит на няколко подпериода.
- *Методология*. Оценка на многофакторна балансирана панелна регресия, където една от обясняващите променливи е МОД/СРЗ в %.
- *Резултати*. Заключението е, че МОД влияят върху неформалната заетост, следователно оказват влияние и върху формалната. Коефициентите на детерминация са много високи. Трябва да се има предвид обаче, че тези коефициенти се отнасят за цялостния регресионен модел, който включва много обясняващи променливи. Приносът на

променливата, свързана с МОД, на практика е несъществен, макар и статистически значим[2]. С оглед на данните формулираното заключение е необосновано.

1.2. Проблеми при изследванията на минималните осигурителни доходи

Някои от тези трудности и предизвикателства са отбелязани от авторите и не са непременно проблем на самите изследвания, а на особеностите на самия проблем. Други са слабости, които могат да бъдат преодолени в бъдещи изследвания.

Наличието на подходящи данни. Няма публично достъпни данни за броя на хората, които се осигуряват на МОД по икономически дейности и професии. Това води до следващия проблем, а именно, че:

● Изследователите са принудени да работят с агрегирани и осреднени величини. Агрегирането на величините е разгледано по-подробно, но не достатъчно в доклада на АИКБ (2014). То произтича от разминаването в агрегационното ниво, на което се определят МОД, и нивото, на което НСИ събира и публикува данни за броя на наетите по икономически дейности и професии. Във въпросното изследване се споменава, че данните се трансформират, но не е обяснено какъв подход е възприет относно един важен елемент от процеса на трансформация, а именно кой минимален осигурителен праг се избира, когато няколко дейности с различни по размер прагове се агрегират в една.

● По отношение на осреднените величини проблем представлява потенциалната възможност малък на брой гранични стойности да изкривяват средната стойност. Предполага се, че колкото повече се доближава отношението МОД/СРЗ в дадена група до 100%, толкова по-голям ще е делът на онези, които ще бъдат засегнати от бъдещо увеличение. Важна е вариацията на стойностите в групата. На теория дори при равнища на МОД/СРЗ от 99% е възможно да няма нито един нает, който да е засегнат от МОД, а при по-ниски нива на това съотношение, например 50%, бройката да е значителна, ако груповите средни се влияят от малък брой хора, които вземат изключително големи заплати.

● Нелинейност на зависимостта между променливите и наличието на прагови стойности. Всяко индивидуално наблюдение, при което стойностите на заплатата са под 100% на съотношението МОД/СРЗ, би следвало да е напълно незасегнато от размера на минималния осигурителен доход. Така измежду увеличение от 50% при ниска изходна база и от 5% при висока изходна база е по-вероятно второто да доведе до промяна в заетостта. Т.е. последната е под едновременното влияние на две величини – както равнището, така и изменението на МОД/СРЗ.

● Фокус върху нископлатените дейности и професии, които се влияят от промените в МРЗ. Изследователите избират такива дейности, защото обикновено при тях съотношението МОД/СРЗ е високо. Но често МОД съвпадат с минималната работна заплата. Тогава не може да се отграничи уникалният ефект от повишаването, дължащ се конкретно на МОД, защото успоредно с него расте

---

[2] Например коефициентът пред МОД/СРЗ в % по отношение на дела на наетите без договор (Таблица 4А в Приложение 4) е 0,001056. Следователно увеличение на МОД/СРЗ със 100% би довело до увеличение на дела на наетите без договор лица само с 0,1%.

и заплащането на служителите, което превишава няколко пъти сумата по нарастването на дължимите вноски. Т.е. при значимо покачване само на МОД разходите за работодателя се увеличават с $\theta \square \Delta W$, докато при увеличение на МРЗ за хората, които са на такава заплата, разходите за работодателя се повишават с $(\theta \square \Delta W + (1-\theta) \square \Delta W)$, където θ е дължимият от работодателя дял като социално-осигурителни вноски, а ΔW е повишаването в МОД или МРЗ.

● Дългосрочни тенденции и конюнктурни промени, които влияят върху измененията в разглежданите величини. Особено е проблематично, когато тези тенденции засягат по различен начин различните икономически дейности.

● Недобре подбрани величини за изследване и липса на контроли. В едно от разгледаните изследвания (Николова и Панайотова 2013) като зависима променлива се използва броят на наетите по региони. Тъй като в Северна България заплатите са по-ниски, а с това и съотношението МОД/СРЗ е по-високо, негативните тенденции в броя на наетите са обвързани с този показател. Но в Северна България населението намалява по-бързо в сравнение с Южна и дори само заради това е нормално да се регистрира по-силен спад в броя на заетите. Това не означава, че той се дължи непременно на МОД.

2. Данни и методология

Информацията за МОД[3] е взета от бюджета на Държавното обществено осигуряване, публикуван в „Държавен вестник“ през съответната година. Избран е периодът след 2012 г. включително, тъй като оттогава насам няма промени в структурата от 85 дейности и 9 професии и съдържанието на таблиците за МОД. Тези данни са съпоставени с данни от НСИ по икономически дейности (А38) и класове професии за броя на наетите и средната брутна работна заплата в периода 2012–2017 г. Използвана е публикацията ISIC, Rev. 4 (United Nations 2008: 275–276), за да бъде осъществена трансформацията от по-ниското към по-високото ниво на агрегация. Това включва два вида операции. По-често срещаната операция е няколко различни дейности от таблицата с МОД да бъдат окрупнени в една дейност от таблицата с дейности и професии на НСИ. По-рядко, но все пак срещана е необходимостта една дейност от таблицата с МОД да бъде поделена между две дейности от НСИ. И при двете обаче стои въпросът как да се процедира, при положение че в окрупнената дейност има повече от един минимален осигурителен доход. Единият вариант е да се вземе осреднена стойност, но това би могло да изкриви допълнително данните. Другият вариант е да се използва най-високата стойност за цялата новосформирана група, но проблемът е аналогичен. В крайна сметка е избрано решението от таблицата с данни с повече от 3000 наблюдения да бъдат махнати онези, при които има повече от една стойност за МОД, след което таблицата остава с 1185 наблюдения.

Извършени са две допълнителни филтрирания. Оставени са само онези двойки дейност–професия, при които времевият ред е непрекъснат. Това е необходимо за последващите статистически тестове, тъй като ще се изчислява

[3] Изходните данни заедно с *R* скрипт за тяхната обработка са достъпни на http://bit.ly/2KctvMO

процентна годишна промяна. След това са премахнати двойките дейност–професия, за които средният брой на наетите през периода е по-малък от 500 души. Там, където заетостта е по-малка в абсолютни стойности, може случайни фактори да доведат до необосновано големи промени в процентно изражение. Тази таблица с данни съдържа 114 двойки дейност–професия с наблюдения за период от 6 години. Общата заетост в селектирания панел варира между 660 хил. през 2012 г. и 717 хил. през 2017 г.

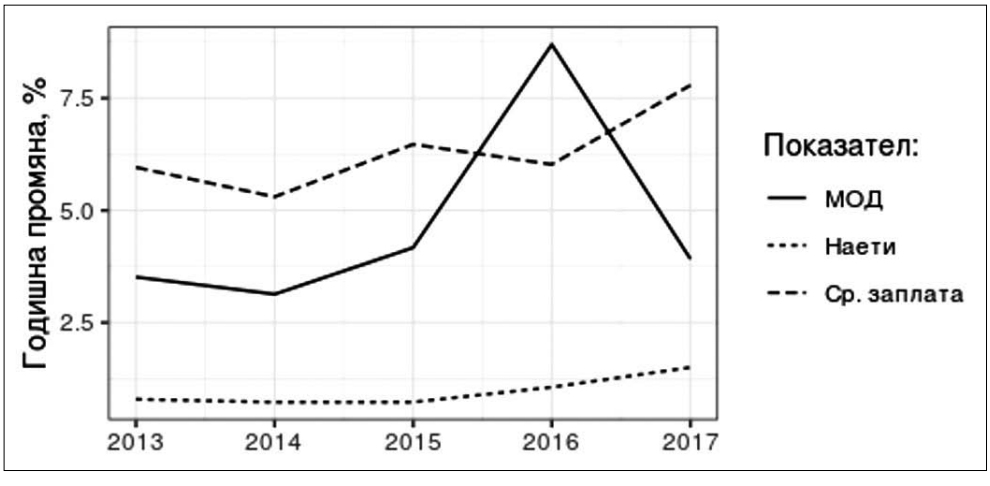
Към наличната таблица са добавени две категорийни променливи. При едната предварително изчисленото съотношение МОД/СРЗ в % е разделено на пет квинтилни групи за всяка година и всяко наблюдение е отнесено към съответната група. Другата категорийна променлива е добавена съобразно посоката на промяната на МОД/СРЗ през съответната година – дали отношението расте или намалява.

За нуждите на дескриптивната статистика се използва и таблицата с данни преди извършването на гореописаните трансформации.

3. Резултати и анализ на данните

Въпреки че вече бе спомената недостатъчността на агрегираните променливи за достигането до по-категорични изводи относно връзката между промените в МОД и заетостта, те са една добра отправна точка за последващ анализ. На фиг. 1 е показана годишната динамика на МОД, наетите и средната работна заплата. Средната заплата и МОД растат с по-високи темпове от броя на наетите, което е разбираемо, като се има предвид, че те са номинални величини. През целия период с изключение на 2016 г. средната заплата е с по-високи темпове на растеж, отколкото МОД.

Фиг. 1. Динамика на МОД, СРЗ и наетите

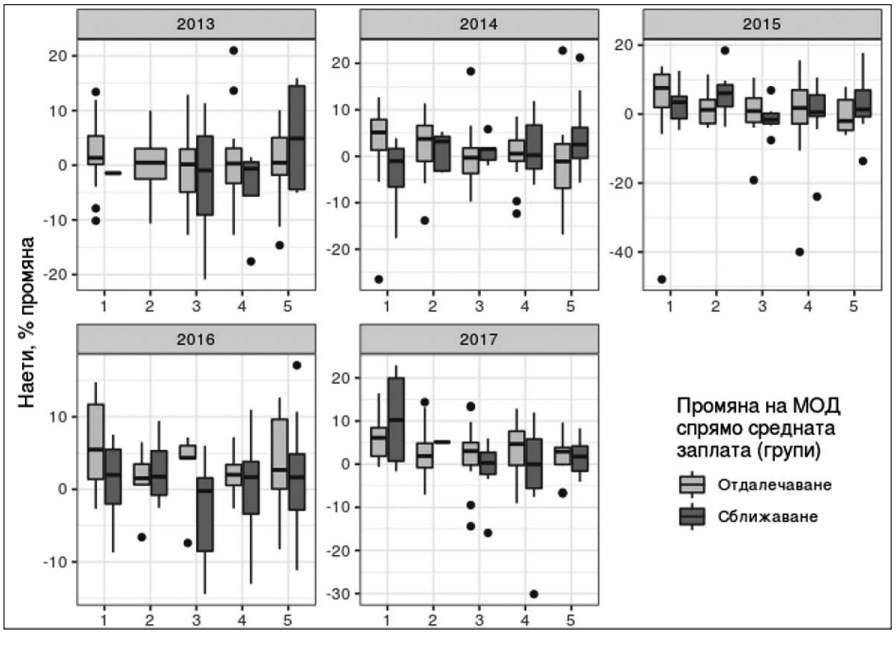


Източник: ДВ, НСИ, собствени изчисления.

Един от недостатъците на осреднените стойности става видим, ако се направи анализ на промените по отделни дейности и професии. През целия период най-високото годишно изменение на МОД е регистрирано през 2013 г. – с 40%, докато през 2016 г. то е 30,9%. Най-ниската отбелязана максимална стойност е през 2017 г. с годишна промяна на МОД от 8,7%, макар че това не е годината с най-ниски средни промени при праговете. Спрямо началото (2012 г.) и края на периода (2017 г.) най-голямото изменение е 86%, следвано от над 70 двойки дейност–професия с изменение от приблизително 70%. Прави впечатление, че повечето от тях са в сферата на добивната промишленост или производството и че МОД както в началото, така и в края на периода при тях съвпада с МРЗ. По отношение на броя на наетите през целия период устойчиво най-много са наетите в секторите търговия, образование, ресторантьорство и хотелиерство, транспорт и административни и спомагателни дейности.

Разпределението по квинтилни групи на икономическите дейности показва, че в групата с най-високо съотношение на МОД/СРЗ най-голям е делът на отраслите ресторантьорство и хотелиерство, както и медико-социални грижи. По отношение на динамиката на това отношение в групата, където то бележи растеж, няма толкова ясно изразена тенденция, но все пак може да се посочат юридически, счетоводни, архитектурни и инженерни дейности, както и държавно управление. Прави впечатление, че хотелиерството и ресторантьорството имат най-голям дял (9% от всички) в групата на тези, при които съотношението МОД/МРЗ намалява. На фиг. 2 е показана промяната на наетите в процентно отношение по години, квантилни групи на отношението МОД/МРЗ и отдалечаването или сближаването на двете променливи в това отношение. Бихме очаквали

Фиг. 2. Промяна на наетите по групи



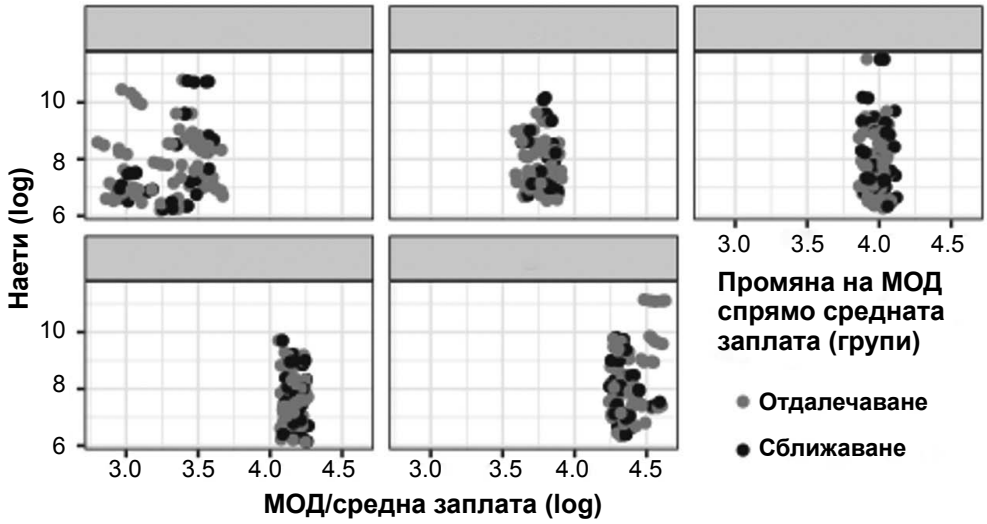
Източник: ДВ, НСИ, собствени изчисления.

за всяка една от годините и квинтилните групи (особено за петата) стойностите за фигурите от групата на сближаването да са по-ниски, но това не е така. Аналогично не може да се твърди, че при петия квинтил темповете на изменение в броя на наетите са по-ниски, отколкото при останалите квинтилни групи. Ако изобщо има някаква тенденция, тя по-скоро е свързана с по-бавните темпове на растеж на групите в средата.

Вече бе споменато, че линейната регресия не е най-подходящият тест за проверка на влиянието на промените в МОД и заетостта заради нелинейност на отношението и прагови ефекти. Тук се прави опит това да бъде частично компенсирано, като се въведе категорийна променлива, показваща принадлежността на наблюдението към квинтилната група с най-високо отношение за МОД/СРЗ. Другата независима променлива е въпросното отношение, но трансформирано логаритмично. Зависимата променлива е броят наети, също представен в логаритмична скала. Логаритмичната трансформация се използва, когато се сравняват процентни промени. Тъй като данните имат както пространствено, така и времево измерение, използваме панелна регресия, изчислена със софтуера *R* и пакета *plm* (Croissant 2008). Когато извадката е малък дял от популацията, се препоръчва панелният модел да използва random оценител (Gelman 2005: 20). Видът на регресионното уравнение е посочен по-долу.

На фиг. 3 е показана диаграмата на разсейване на променливите от регресионното уравнение по групи.

Фиг. 3. Диаграма на разсейване на наетите и МОД/СРЗ



Източник: ДВ, НСИ, собствени изчисления.

$$log(empl)_{it} = \beta_1 X log(mod)_{it} + \beta_2 X qgroup_{it} + (\alpha_i + \varepsilon_{it}), \quad (1)$$

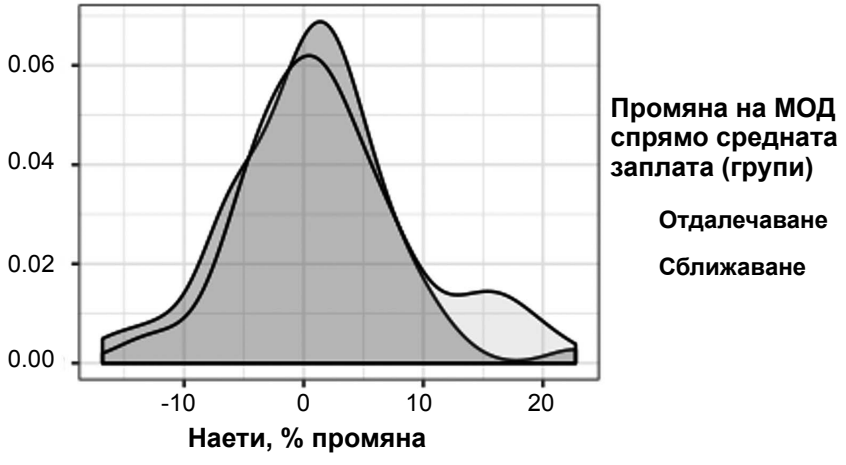
където *empl* е броят наети; *mod* – МОД/СРЗ в проценти; *qgroup* – категорийна променлива, показваща принадлежността на наблюдението към квинти-

ла с най-високи стойности за МОД/СРЗ; $(\alpha_i + \varepsilon_{it})$ – елемент на смущение, където първият член е специфичен индивидуален компонент; t е времеви индекс; i е индекс на двойката икономическа дейност–професия.

Въпреки че диаграмата на разсейването видимо не предполага това, регресионното уравнение дава статистически значими резултати както като цяло, така и за отделните коефициенти. Ефектът от категорийната променлива обаче е слаб. За сметка на това коефициентът $\beta_1 = -0{,}45$, което с известни условности може да се интепретира, че повишение на МОД/СРЗ (представено в %) с един процент води до спад при наетите с 0,45%. Макар че индивидуалният коефициент показва много силна зависимост, коефициентът на детерминация е $R^2 = 0{,}11$, т.е. много малка част от вариацията в зависимата променлива се обяснява от регресията. По-големият проблем е, че регресионните остатъци не издържат теста на Шапиро за нормалност на разпределението. От друга страна, моделът преминава теста на Бройш–Паган за хомоскедастичност. Като цяло обаче, с оглед и на ниските стойности на R^2, не може да се направи заключението, че минималните прагове оказват влияние върху заетостта, макар заключението да е отворено за интерпретация.

Друг възможен подход за проверка на тази зависимост е да се сравнят средните на две групи. В случая групите са наблюденията от квинтилна група 5, избрана като потенциално най-чувствителна заради високите стойности на МОД/МРЗ, категоризирани според това дали МОД/МРЗ намалява (т.е. променливите в отношението се отдалечават), или МОД/МРЗ расте (т.е. сближават се като стойности). Групата, при която има отдалечаване, наброява 85 наблюдения, докато групата със сближаване включва 47 наблюдения. Прилагаме *t-test* за сравнение на групови средни, като преди това прилагаме тест на Левен за еднаквост на груповите дисперсии (който те издържат) и на Шапиро за нормалност на разпределението (който не издържат, но с оглед броя на наблюденията това не е толкова проблематично). Проведеният *t-test* показва, че няма основание да се смята, че двете средни са различни. За всеки случай е приложен и тест на Уилкоксън, който има по-малко ограничителни условия за валидност и той потвърждава същите резултати – няма статистически значима разлика между двете средни.

Фиг. 4. Диаграма на разсейване на наетите и МОД/СРЗ



Източник: ДВ, НСИ, собствени изчисления.

4. Заключение

Настоящото изследване се опитва да отговори на въпроса дали минималните осигурителни доходи оказват влияние върху заетостта. Категоричен отговор не може да бъде даден, но ако има такова влияние, то е слабо. Конкретният принос се изразява в описанието и приложението на нов подход за трансформирането на наличните данни в по-подходяща форма и използването на контролни групи за оценка на разглеждания ефект.

Изследванията са подкрепени по договор на Русенския университет „Ангел Кънчев“с № BG05M2OP001-2.009-0011-C01, „Подкрепа за развитието на човешките ресурси в областта на научните изследвания и иновации в Русенския университет „Ангел Кънчев“, финансиран по Оперативна програма „Наука и образование за интелигентен растеж 2014–2020“, съфинансирана от Европейския социален фонд на Европейския съюз.

Л И Т Е Р А Т У Р А

АИКБ (2014). Предложение за Система за договаряне на доходи и възнаграждения от труд, насочени към ограничаване и превенция на неформалната икономика посредством намаляване на стимулите за прилагането на сиви практики. – Асоциация на индустриалния капитал в България.

ИПИ (2009). Оценка на въздействието от промяната на минимални осигурителни прагове през 2009 г. – Институт за пазарна икономика.

Николова, А. & Н. Панайотова (2013). Пазар на труда, конкурентоспособност и влияние на минималните осигурителни прагове. – Министерство на финансите, Дирекция „Икономическа и финансова политика“.

Цанов, В. (2015). Влияние на минималната работна заплата и минималните осигурителни прагове върху заетостта на нискоквалифицираната работна сила. – Социални изследвания, с. 63–73.

Цанов, В., & Шопов, Г. (2017). Развитие и определяне на минималната работна заплата и минималните осигурителни доходи в България. – Икономически изследвания, 2, с. 2–40.

Croissant, Y., & G. Millo (2008). Panel Data Econometrics in R: The plm Package. – Journal of Statistical Software, 27 (2).

Gelman, A. (2005). Analysis of variance – why it is more important than ever. – The Annals of Statistics, 33 (1), pp. 1–53.

United Nations. Statistical Division. (2008). International Standard industrial classification of all economic activities (ISIC). – United Nations.

Людмила Векова / Lyudmila Vekova[1]

СОЦИАЛНИТЕ ДЕЙНОСТИ В БЪЛГАРИЯ В АСПЕКТА НА СЪВРЕМЕННИТЕ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СИСТЕМАТА ЗА СОЦИАЛНА ЗАЩИТА

1. Системата за социална защита в контекста на новите реалности

Определянето на най-важните предизвикателства пред системата за социална защита е обвързано с дефинирането на нейните основни характеристики в светлината на новите обществени условия. За да отговори на нарастващите изисквания на отделния човек и на отделните групи от населението към осигурителните плащания и помощи и към предоставените услуги, тази система трябва да се разглежда в нейния комплексен характер – като единство от различни по своя характер форми и механизми на въздействие за ограничаване на негативите на икономическите и социалните процеси.

В съвременните условия тя постоянно разширява своя обхват, включвайки както мерки за преодоляване на сериозните роблеми на рисковите категории от населението, така и механизми за ограничаване на негативните въздействия върху жизнения стандарт и социалното положение на все по-големи групи хора (в национален и глобален план). Както се отбелязва в доклада „Социална защита за приобщаващо развитие“ (Европейски доклад за развитието 2010), „социалната защита е нещо повече от обикновени „предпазни мрежи“, които могат да смекчат въздействията от сериозна криза: тя е част от цялостен подход за премахване на бедността, позволявайки на хората не само да извлекат ползи от растежа, но също и да участват ефективно в него“. Тя може да се възприема като част от цялостен подход за преодоляване на социалното изключване и премахване на бедността, позволявайки на хората да осъществят личностната си и професионална реализация и да участват активно в обществения живот.

Системата за социална защита в съвременните условия придобива нов характер – интегриран и взаимносвързан с функционирането на други обществени системи и все по-зависим от глобалните тенденции в демографските, икономическите и социалните процеси, от състоянието и развитието на населението и неговите демографски характеристики, от тенденциите в пазара на труда – национален, регионален и световен.

---

[1] *Доц. д-р Людмила Векова, Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“ / Assoc. Prof. Lyudmila Vekova, Plovdiv University „Paisii Hilendarski“: ludmila1961@abv.bg*

2. Предизвикателства пред системата за социална защита – глобални и европейски аспекти

Определянето на най-важните предизвикателства пред системата за социална защита е обвързано с дефинирането на нейните основни характеристики в светлината на новите обществени условия. За да отговори на нарастващите изисквания на отделния човек и на отделните групи от населението, тази система трябва да се разглежда в нейния комплексен характер – като единство от различни по своя характер форми и механизми на въздействие за ограничаване на негативите на икономическите и социалните процеси.

2.1. Предизвикателства пред системата за социална защита – глобални аспекти

Според Международната асоциация по социално осигуряване (International Social Security Association 2016) развитието на системата за социална защита в глобален аспект е изправено пред сериозни предизвикателства, които могат да бъдат обобщени в следните 10 направления:

- Ограничаване на разликата в покритията на рисковете;
- Неравенства през целия жизнен цикъл;
- Застаряване на населението;
- Заетост на младите работници;
- Пазари на труда и цифрова икономика;
- Здравеопазване и дългосрочни грижи;
- Нови рискове, сътресения и екстремни събития;
- Защита на работниците мигранти;
- Технологичен преход;
- По-високи обществени очаквания.

Ранжирането на посочените предизвикателства се отличава с определена специфика по региони, които отчитат равнището на развитие на системите за социална защита като степен на обхват на населението, права, равнище на престации в социалното осигуряване.

2.2. Предизвикателства пред системата за социална защита – европейски аспекти

За отделните региони в обхвата на основните предизвикателства са включени различни проблеми, които отделните държави оценяват с различна степен на важност. Дефинираните като най-важни предизвикателства за системите за социална защита в Европа са следните[2]:

1. Пазарите на труда и дигиталната икономика

Мащабните и динамични промени в характера на труда и естеството на работата в икономиките на отделните европейски страни рефлектират в изменения в

[2] Систематизирането на основните предизвикателства е направено на базата на информация от Доклада на МАСО „Глобални предизвикателства пред социалното осигуряване 2019 г.“.

системите за социална защита. Налице е **склонност хората да работят паралелно** на няколко различни работни места, по-дълго, при гъвкаво работно време и с динамично променящи се договорености, да имат различни кариери. **Цифровата икономика, дигитализацията на производствените процеси** засилват посочените процеси и същевременно налагат системите за социална защита да се развиват адекватно на промените и новите рискове. Според изследване на Маккинзи (The outlook for global growth 2015) 45% от работните дейности могат да бъдат автоматизирани, използвайки вече демонстрирани технологии.

Основните предизвикателства произтичат от новите обществени структури на пазара на труда, от новия характер на трудовите правоотношения и от мащабните промени в производствените технологии. Те не само водят до засилен икономически растеж и нови връзки между хората, но и могат да предизвикат **загуба на работни места,** по-фрагментирани пазари на труда, по-бедни условия на труд и адаптиране на трудовите кодекси към новите форми на работа. Само в рамките на Европейския съюз 16,5% от работната сила спада към групата на самостоятелно наетите лица. Това рефлектира и върху финансирането на системите за социална защита, защото все повече хора няма да участват с необходимите за това вноски. За да отговорят на това предизвикателство – да защитят правата и престациите на работниците в новите икономически реалности, редица страни са предприели стъпки за **актуализиране на социалното си законодателство** в посока регламентиране на задължения и за самонаетите лица за участие в системата за социална сигурност.

2. Застаряване на населението

Това е едно от най-важните предизвикателства пред системата за социална защита във всички европейски страни. **Световното население се увеличава и живее по-дълг**о. От 7,3 млрд. през 2015 г. се очаква то да нарасне до 8,5 млрд. през 2030 г. и до 9,7 млрд. през 2050 г. За 5 години – между 2000 и 2015 г., средната продължителност на живота в световен мащаб се е увеличила с 5 години. Данните показват, че населението на света остарява. Прогнозите са броят на хората на възраст над 80 години да се утрои и от 395 млн. (2000 г.) и 901 млн. през 2015 г. да достигне 2,1 млрд. през 2050., от които две трети да живеят в Азия.

Тенденцията на застаряване на населението е сериозно предизвикателство пред системата за социална защита. Според прогнозите **коефициентът на пенсионна зависимост** (отношението на населението в трудоспособна възраст 15–64 години към това в надтрудоспособна възраст) от 28% през 2015 г. се очаква да достигне 51% през 2050 г. На първо място тя може да предизвика **сериозен дисбаланс между приходите и разходите на системат**а, като колкото по-силно е изразена тази тенденция, толкова несъответствието между постъпленията и плащанията за социална защита ще бъде по-голямо. Намаляването на икономически активните лица, които внасят вноски, води до спад в размера на постъпленията, а същевременно разходите за изплащане на обезщетения и помощи поради постоянно нарастващата средна възраст и увеличения брой на населението в пенсионна възраст постоянно нараства.

Въпреки неблагоприятните демографски промени все още голяма част от системите за социална защита са стабилни и осигуряват необходимата степен на сигурност на хората.

Интензивният процес на застаряване на населението поставя на преден план предизвикателството за **поддържане на баланс между поколенията**, който да не застрашава рисково стабилността на системите за социална защита. Сериозният и постоянно нарастващ финансов ресурс, който е необходим, за да се адаптират тези системи към променящите се нужди на възрастните хора, не трябва да бъде за сметка на неглижиране на интересите и потребностите на по-младите поколения. Както се отбелязва в доклад на Световната банка (Потенциалът на България за устойчив растеж и споделен просперитет 2015) „спадащото пенсионно покритие плюс значителните субсидии от общите приходи, които все повече отиват при групи с по-високи доходи, преразпределят богатство от несубсидираните бедни към субсидираните по-богати групи граждани“.

За да отговорят на предизвикателствата, произтичащи от застаряването на населението, и да защитят стабилността на своите системи за социална защита, в много страни бяха предприети стъпки за увеличаване на пенсионната възраст и за гарантиране на минимален пенсионен доход. Акцент е **съсредоточаването върху превенцията.** Хората следва да бъдат насърчавани и мотивирани да поемат повече лична отговорност за своята старост, да бъдат информирани и да планират по-добри възможности за пенсионни доходи.

Застаряването на населението рефлектира в това системите за социална защита като философия да включват мерки, насочени към това да **удължат периода на работа на хората**. От значение е предприемането на стъпки за намаляване на пречките пред продължаващата трудова заетост на възрастните хора и инвестирането в схеми, които насърчават хората да участват по-дълго на пазара на труда и да бъдат активни, за да се ограничи рискът от социално изключване и бедност.

Сериозен проблем, свързан с демографските промени, който се превръща във важно предизвикателство за системите за социална защита, е **справяне с намаляващите популации от настояща и бъдеща работна сила.** В много страни тенденцията на застаряване на населението е съпроводена и с интензивен процес на демографски спад поради положителната нетна миграция. В този аспект особено актуални стават прогресивните семейни политики, осигуряващи необходимата финансова подкрепа за грижи за децата и подкрепа на отговорното родителство.

3. Технологичният преход

Информационните и комуникационните технологии, които променят съществено всички аспекти от живота, икономиката и социалната сфера, преобразуват и системите за социално осигуряване и отношенията между администрациите и обществеността. Съчетаването на мобилните технологии, иновациите в поддържане на големи бази данни, интернет дават възможност чрез автоматизиране на някои процеси и присъединяване към други да се улесни предоставянето на услуги в голям мащаб на все повече хора и с по-добро качество. За да отговори на това предизвикателство, системата за социална защита трябва да **създава нови възможности** с технологията, които да носят много практически ползи като подкрепа за вземане на решения, намаляване на грешки и идентифициране на измами. Възможностите на информационните технологии и системи позволяват да се разшири покритието на социалната защита – както чрез разширяване на обхвата и включване на хората, които преди не са били

обхванати, така и чрез подобряване на връзката и по-доброто информиране на все по-голяма част от осигурените лица за техните права и плащания. Съвременните технологии за обработка и анализ на данни помагат да се създадат по-точни клиентски профили и позволяват на администрациите да подобряват процесите, като увеличават способността си да извършват надеждни проверки, контроли и изчисления.

4. Здравеопазване и дългосрочни грижи

Интензивният процес на застаряване на населението и динамичните промени в начина на живот поставят нови здравни предизвикателства. Влошеното финансово положение и материално благополучие поради настъпване на осигурителни рискове води до **неравенство, а то оказва пряко въздействие върху здравето.** Във всички общества неравенството и бедността пряко засягат здравето на хората. Промените в начина на живот водят и до **промени в структурата на разходите за здраве**.

Едновременно с това е налице друга тенденция – на подобряване на глобалното здраве, което рефлектира в нарастване на очакваната средна продължителност на живота. По данни на СЗО от 56,9 години (1990 г.) тя се увеличава до 63,1 години през 2015 г., а общата продължителност на живота за деца, родени през 2015 г., е 71,4 години. Интензивният процес на застаряване на населението поставя сериозния въпрос к**ой ще се грижи за възрастните хора** в ситуация на значително увеличаване на техния брой и постоянно нарастваща продължителност на живота. По данни на СЗО повече от половината от възрастните хора в света нямат качествена дългосрочна грижа. Едновременно с това промените в семейните структури означават, че не може да се разчита на традиционната форма на семейна подкрепа и помощ. Сериозността на проблема изисква п**редприемане на координиран подход на различните системи – социална, здравна, икономическа,** към развитие на услугите, насочени към възрастните хора. Системата за социална защита е изправена пред сериозното предизвикателство да изгради и организира дългосрочната грижа за възрастните хора и да предприеме необходимите стъпки, нови правни разпоредби и адекватна финансова организация в тази посока. Паралелно с това тя може да направи промени, с които **да подкрепи други инициативи** – да подпомогне усилията на работодателите за подобряване на здравето и благосъстоянието на хората и да стимулира преминаването към гъвкава пенсионна възраст.

5. Неравенства през целия жизнен цикъл

В съвременните условия системите за социална сигурност във все по-голяма степен следва да се разглеждат не само в аспекта на предназначението им да компенсират намалени или загубени доходи на рисковите групи от населението, но и в по-широкия аспект – като възможност за подобряване на достъпа до заетост и здравеопазване и начин да се помогне на хората да реализират своя потенциал. В този аспект глобални тенденции като ръста на нестандартната заетост (дистанционна, неформална), неравномерните темпове в увеличаването на заплатите, водещи до нарастващо неравенство в доходите, промените в семейните структури, високите равнища на безработица в определени групи от населението, променящите се миграционни модели могат да се разглеждат като

сериозни предизвикателства пред развитието на системата за социална защита. Неравенствата в доходите в световен, регионален и в национален план се отразява и върху системите, които следва да защитават правата на хората. Налице е глобална тенденция неравенствата да се разширяват, а поляризацията в доходите – да се засилва. Според изследване на „Кредит Суис“ (Credit Suisse 2013) 50% от световното население притежава 1% от световното богатство, а 10% от световното население притежава 86% от световното богатство.

Системите за социална сигурност в някои държави често се оказват под натиск, тъй като политическите и финансовите промени могат да заплашват сериозно адекватността на програмите и мерките. Като пример може да се посочи нарушаването на принципа на съответствието и ограничаване на връзката между платените вноски и получените обезщетения, което може да отслаби преразпределителната роля на системата. Глобалните тенденции в развитието на пазара на труда и моделите на заетост, при които работните места стават по-малко сигурни, водят до това, че се увеличава броят на работещите, които не участват в необходимата степен – като финансов принос в системата за социална защита, и съответно на това не могат да очакват адекватни ползи и плащания. Това прави **тяхното бъдеще несигурно** по отношение на възможностите за защита при неблагоприятни ситуации и рефлектира в ограничени възможности да се компенсира влошеното им материално положение и жизнен стандарт. Това е и причина за **засилване на неравенството през целия жизнен цик**ъл. Следствие от посочените процеси е влошаване на финансовата стабилност на системите за социална защита поради недостиг на необходимите приходи, които да покрият нарастващите очаквания към нейното функциониране.

За да отговорят на тези предизвикателства, системите за социална сигурност трябва да се реформират в посока на това да бъдат **по-адекватни и отзивчиви към нуждите на хората през целия им живот**. Това изисква активно включване на всички групи и особено тези, попадащи в обхвата на средната класа, за да се засили солидарността като основен принцип на функциониране на системата. Глобалните промени в живота и работата на хората налагат политиките, в т.ч. и в социалната сфера, да се променят в посока **да се подпомогнат хората да си помогнат сами**, като стимулират тяхното по-активно участие на трудовия пазар и насърчат независимия им живот от различните форми на целево държавно подпомагане.

6. По-високи обществени очаквания

С нарастването на ролята на социалните медии в обществения живот мненията на хората придобиват все по-голямо значение. Разбирането за социалното осигуряване като основно човешко право е причина обществеността да налага изисквания към доброто обслужване. Затова администрациите се фокусират повече върху изграждането на предоставяне на услуги **според специфичните нужди на хората**.

По-високите обществени очаквания изискват **подобряване и интегриране на предоставяните от администрациите услуги**, получаване на по-добра обратна връзка, спечелване на доверието от страна на обществото. От решаващо значение е запазването на личните данни на хората, които са необходими с оглед персонализацията на осигурителния принос и предоставянето на права

от системата за социална защита. Запазването на личните данни, засиленият контрол и наблюдението на достъпа до тях са от решаващо значение за стабилността на системите. Репутацията на социалните администрации е застрашена, ако обществото смята, че предоставяните от системата за социална защита услуги не са достатъчно добри или сигурността на техните данни не е гарантирана в необходимата степен.

За да отговори на обществените очаквания, системата за социална защита трябва да събира и анализира информация за хората, които ползват нейните услуги. Напредъкът в развитието на системите за социална защита трябва да се измерва, плановете за реформи да се променят съобразно постигнатия резултат и обществото да бъде информирано какво е постигнато и какво предстои.

7. Ограничаване на разликата в покритията на рисковете

Социалната сигурност като система за защита на хората при настъпване на неблагоприятни събития е човешко право, насочено към преодоляване на социално-икономическите проблеми. В глобален план все повече хора, отколкото някога, са обхванати от тези системи и имат достъп до съответни права. По данни на МАСО 52% от световното население е с достъп до обезщетения при старост, 61% – до обезщетения при нарушение на здравето, и 33% – до обезщетения при трудови злополуки. Това води до ограничаване на броя на лицата, попадащите в групата на изпадналите в крайна бедност (International Social Security Association 2019).

Разширяването на покритията и увеличаването на размерите на плащанията от системата за социална защита са приоритет за всички държави. Понастоящем все още е значителен броят на хората (основно самонаетите, работещите в селските райони и жените), които нямат никаква форма на държавна защита при настъпване на дефинираните социални рискове. Разширяването на обхвата на системата може да бъде възпрепятствано от редица фактори – политическа нестабилност, състоянието и развитието на националните икономики, характеристиките на пазара на труда, ефективността на данъчната система и нивото на събираемост на вноските. Налице е и тенденция да **нарастват бариерите за достъп до придобиване на права** от системите за социална защита, което е предпоставка да бъдат задържани усилията за разширяване на техния обхват.

Наред с институционалните фактори действат и такива от личен характер – мотивацията на хората да участват в системите с адекватни вноски и осигурителен принос. В тази връзка от съществено значение е да се разберат и дефинират факторите, които определят поведението на работниците да изберат или да не се включат, както и степента на участие в осигурителните системи. Отношението към социалната защита трябва да се промени съществено, като това е целта на стратегията, която да насърчава т.нар. култура на социална сигурност (World Social Protection Report 2014/2015).

Решенията за реформиране на системите трябва да се основават на интегриран подход, при който осигурителните вноски и данъчното финансиране са координирани в дългосрочна стратегия и хората са убедени, че редовното плащане на осигурителните задължения носи адекватни ползи. Едновременно с това нарастват отговорностите на правителствата и администрациите да намерят адекватни решения в каква посока да се развива системата за социална

защита, какви инвестиции в административен капацитет, инфраструктура, технологии, кадри трябва да се направят и какви иновации да се реализират, за да се осъществят набелязаните цели.

8. Заетост на младите работници

За много млади хора на възраст между 15 и 25 години **намирането на официална, стабилна форма на заетост е сериозен проблем**. Голям е броят на тези, които не работят, работят в неформалната икономика или са студенти на пълно работно време, което изключва възможността да бъдат включени в системата за социална защита и да получават обезщетения или помощи от нея. По данни на МОТ младежите са 40% от световните безработни, а делът на глобалната младежка работна сила, която е безработна или работи лошо, е 43% (International Labour Organization 2014).

Въпреки че след световната финансова криза от 2007–2008 г. голяма част от икономиките се възстановиха, все още дългосрочната безработица сред младежките групи в много страни е висока, заплашвайки да ограничи икономическата дейност и ръста на икономическата активност. Фактът, че **не се създават достатъчно работни места за младите хора**, както и ситуацията, при която в държавите с по-младо поколение преобладаващата част са заети в неформалната икономика, е причина те да емигрират в търсене на възможности за стабилна и постоянна работа. Това е сериозно предизвикателство пред системите за социална защита, които губят основен източник на приходи, а за самите лица – ограничава възможността им да се възползват от правата си на участие в тази система и едновременно с това редуцира и размерите на получаваните от системата плащания. Силно изразен негативен ефект има този проблем по отношение на пенсионните им права, при които връзката вноски–плащания е нарушена. В голяма част от системите за социална защита, които са в процес на изграждане, **младите работници нямат достъп до обезщетения** поради липсата на предварително платени вноски за този риск.

Системите за социална защита като възможност за защита на доходите играят важна роля за насърчаване на трудовата заетост, за преодоляване на пропастта между образованието и работата. Но за да бъдат ефективни, те трябва да са **целенасочени** и **съобразени с потребностите на различните групи**, в т.ч. и на младите хора, които често се нуждаят от помощ при изграждане на своите трудови умения и за придобиването на увереност и професионален опит.

9. Защита на работниците мигранти

Едно от предизвикателствата пред системите за социална защита, което придобива все по-важно значение през последните години, е защитата на правата на работниците мигранти. Глобалните **миграционни процеси се засилват и броят на международните мигранти нараства** ежегодно, като темповете се засилват особено през последните години – от 173 млн. през 2000 г. до 222 млн. през 2010 г. и 244 млн. през 2015 г. По данни на ОИСР мигрантите възлизат на 70% от увеличението на работната сила в Европа през последните десет години (OECD 2015). Но въпреки че са изправени пред същите рискове като другите работници, само една пета попадат в обхвата на системите за социална сигурност. Това ги прави още по-уязвими и затруднява интегрирането им на съответните трудови пазари.

Засилването на миграционните процеси е **сериозна дилема за родните им страни,** защото ги лишава от необходимата работна сила, предизвиквайки дефицити на много национални пазари на труда**.** Парите, които мигрантите изпращат в родните си страни, са сериозен финансов ресурс за развитието на националните икономики. Едновременно с това поради факта, че голяма част от мигрантите работят в сивата икономика, без трудови договори и често сменят работните места, **за тях липсва всяка форма на защита.** Те могат да останат в приемащата страна за кратък период, поради което не участват или участват ограничено време в нейните осигурителни системи. Това затруднява проследяването на техния осигурителен принос и прави трудно гарантирането на продължаване на покритието на осигурителните рискове в отделните държави, които имат различни системи и законодателства. При липсата на специфични разпоредби или споразумения работниците мигранти остават извън системите за социална защита.

10. Нови рискове, сътресения и екстремни събития

Много системи за социална защита успяха да се справят успешно с предизвикателствата на финансовата криза от 2007–2008 г. и последствията за хората, икономиките и обществото. Тези системи постоянно са изправени пред задачата да подпомагат населението, засегнато от природни бедствия и конфликти. Според анализ на МАСО комбинираните загуби на финансови средства за системите за социална сигурност поради тези причини са 225 млрд. долара (International Social Security Association 2019). Новите все по-сложни ситуации и непредвидените събития изискват **новаторски подход** от страна на системите за социална сигурност. За да отговорят на това предизвикателство, стратегиите за управление на риска не само трябва да оценяват конвенционалните рискове, но трябва да предвиждат и вземат предвид и новите заплахи, да адаптират програмите и мобилизират ресурси за неочаквани проблеми.

3. Основни предизвикателства пред социалните дейности като елемент на системата за социална защита в България

Дефинираните основни предизвикателства за развитието на системите за социална защита в европейските страни се отразяват и върху организацията и управлението на социалните дейности като неин съставен компонент. Новите реалности и сериозните промени в демографските, икономическите и социалните процеси поставят и нови предизвикателства пред съдържанието и характеристиките на социалните дейности в България, формират нови перспективи за тяхното развитие. Животът, трудовата и професионална реализация на хората, условията, при които се осъществяват, се променят изключително динамично, което предполага адекватни изменения и в системата за социална защита, и в социалните дейности, свързани с нейното функциониране.

Основните предизвикателства пред социалните дейности са систематизирани в няколко основни групи на базата на анализа на ситуацията в България и отчитане на степента на съответствие между изискванията към социалните дейности и оценката на реалната ситуация. Те са ранжирани според значението

им за българските условия, оценявайки протичащите демографски, икономически и социални процеси.

3.1. Повишени изисквания към характера и съдържанието на социалните дейности

Динамиката и мащабът на промените в демографските, икономическите и социалните условия в България и в глобален аспект е свързано с разширяване на обхвата на социалната работа поради нарастващия брой потребители на различни социални услуги и повишени изисквания към качеството на социалните дейности. Социалната работа в съвременните условия като организация и управление придобива нов характер – интегриран и взаимносвързан с функционирането на други обществени системи и все по-зависим от глобалните и националните тенденции в демографските, икономическите и социалните процеси, от състоянието и развитието на населението и неговите демографски характеристики, от тенденциите в пазара на труда – национален, регионален и световен.

Количествените и качествените промени в структурата на населението налагат ориентация на социалната работа към различни рискови групи, което предполага осъществяване на дейности, насочени към всички групи, попадащи в обхвата на хората в неравностойно положение. Съдържанието на социалните дейности е свързано с предоставяне на услуги и помощи на лица с различен профил, разнообразни характеристики и специфични изисквания, дори и в рамките на една рискова група. Посочените различия предполагат и изискват различен подход, средства, методи на работа, различни по своя обхват и съдържание социални услуги.

Включването в обхвата на дефинираните като „уязвими групи от населението“ на лица с различна възраст определя съобразяване на социалната работа с характеристиките на възрастовата група и налага практическа работа с различни възрастови групи.

Социалните дейности по своя характер са насочени към проблемни групи, като това може да бъде проблем в здравословния статус (хора с увреждания); проблем с трудовата реализация – дълготрайно безработни; проблем с националната идентичност – емигранти от различни региони и страни; проблем със семейното положение – подложени на физическо насилие; проблеми с родителството – деца, лишени от родителска грижа, и т.н. Това налага разработване на политики и мерки по отношение на разнообразни като обхват и потребности проблемни групи.

Във все по-голяма степен социалните дейности се осъществяват в мултиетническа среда, което се засилва особено през последните години поради интензивните мигрантски процеси. Това налага съобразяване на социалната работа с определени религиозни, национални и регионални особености на групите, към които е насочена тяхната дейност. Първата стъпка към приспособяване на постоянно нарастващия брой емигранти, отличаващи се с коренно противоположни разбирания, начин на живот и поведение в новите икономически и социални условия, е тясно свързана с работата на социалните работници и от това как и доколко те ще се справят с тези големи предизвикателства зависи тяхното интегриране в развитите общества.

Посочените процеси налагат необходимостта от развитие на нови умения и притежаване на разнообразни компетенции – както на базови, свързани с профила на социалната работа: комуникационни, социални, психологически, така и на специални компетенции при изграждане на модел на социална работа, ориентиран към конкретна рискова група [7].

3.2. Нарастващото значение на социалните дейности за реализация на стратегически цели

Значението на социалните дейности може да бъде оценено от различни позиции във връзка с ролята им за постигане на социални и икономически цели, заложени в стратегически документи и национални политики. Важна насока, в която може да бъде определено конкретното им значение, е съществуващият потенциал за реализиране на една от основните цели на стратегия „Европа 2020“ – намаляване на населението в риск от бедност и социално изключване. Като страната с най-висок брой и относителен дял на населението в риск от бедност и социално изключване в рамките на Европейския съюз, системата на социалното подпомагане и осъществяваните от социалните работници дейности са изправени пред много сериозно предизвикателство – не само да бъдат обслужвани голям контингент хора от рискови групи, но и да бъдат реализирани мерки, насочени към социалното включване на хората в неравностойно положение с оглед намаляване на този показател.

Постигането на една от целите на стратегията „Европа 2020“ – за ограничаване на броя на бедните в България с 260 хил. души, налага сериозни предизвикателства пред организацията и управлението на социалната работа и към развитието на системата на социалните грижи, за да бъде преодоляно и сериозното изоставане от средното равнище в рамките на Европейския съюз.

Нарастването на значението на социалната работа, свързано и с адекватно увеличаване на броя на социалните работници, е свързано и с разширяване на сферите, в които те намират професионална реализация. Освен в осъществяване на социалните дейности в системата за социална защита социалните работници във все по-голяма степен ще бъдат ангажирани и в системата на образованието – във връзка с политиката за интеграция на деца и ученици със специални образователни потребности; в системата на здравеопазването – за подкрепа на деца и възрастни в болничните заведения; в правосъдната система – за преодоляване на социалната изолация на лицата, изтърпяващи наказание в местата за лишаване от свобода.

Прилагането на утвърдената в развитите страни практика за индивидуален подход и специфични мерки за преодоляване на конкретни проблеми на отделни лица и рискови групи и търсенето на най-ефективни решения за всеки един случай рефлектира в необходимостта от сериозно повишаване на заетостта в социалната работа като икономическа дейност – в абсолютно изражение и като относителен дял от общия брой заети лица. Индивидуалната оценка на потребностите на всеки потребител и разработването на система от мерки за адекватна помощ – парична, натурална, под формата на услуги, изисква на първо място въвеждането на стандарти за обслужване (пр. брой социални работници на 1000 души от населението) и като следваща стъпка – адекватен брой социални работ-

ници. Посочените изисквания са в противоречие със съществуващата система в България както по отношение на броя на социалните работници, така и по отношение на тяхната специализация за работа с определени рискови групи. Прилагането на индивидуалната оценка и подход е свързано със значително нарастване на броя на кадрите, ангажирани в организацията и управлението на социалните дейности в България, и изисква обективни прогнози за кадровото осигуряване на системата за социална защита.

3.3. Увеличени потребности от социални работници

Значението на социалните дейности за България може да бъде оценено на базата на анализа на пазара на труда и очакванията за потребностите от социални работници. Прогнозата на МТСП [6] включва данни, доказващи нарастващи във времето нужди от социални работници. Това е една от категориите, които в средносрочен и дългосрочен план се отличават с най-съществен ръст на броя на заетите, което доказва нарастващото значение и на социалната работа.

Едновременно с това настоящата структура на заетостта по икономически дейности в България се характеризира с по-ниски от средноевропейските дялове на секторите държавно управление, образование и хуманно здравеопазване и социална работа. През 2017 г. делът на заетите в сектор държавно управление в общата заетост е 7,0%, делът на образованието – 5,4%, а делът на хуманното здравеопазване и социалната работа – 5,1%. И докато през последните години делът на заетите в държавно управление се доближава до средните нива за ЕС-28, този показател за секторите образование и хуманно здравеопазване и социална работа се характеризира с едни от най-ниските стойности, като страната изостава чувствително от останалите страни членки.

Очакванията в средносрочен и дългосрочен план са за засилване ролята на тези сектори. Най-голямото увеличение в заетостта се очаква в сектор образование, като на следващо място е сектор хуманно здравеопазване и социална работа. Прогнозите показват, че заетите в сектора на хуманно здравеопазване и социална работа през 2022 г. следва да бъдат 175,6 хил., през 2032 г. – 194,3 хил. Очакваното изменение за периода 2018–2022 г. е 16,0 хил. (ръст от 10,0%), а за периода 2018–2032 г. – 34,7 хил. (21,8%).

Таблица1. *Средносрочни и дългосрочни прогнози по икономически дейности (2022–2032)*

Икономически дейности	**2022 г.**	**2032 г.**	**Абсолютен прираст 2022-2032 г.**	**Относителен прираст 2022-2032 г.**
Преработваща промишленост	631,5	641,2	9,7	1,50%
Държавно управление	236,4	249,4	13	5,50%
Образование	196	230,9	34,9	17,80%
Хуманно здравеопазване и социална работа	**175,6**	**194,3**	**18,7**	**10,70%**

Източник: МТСП.

В средносрочен план за периода 2018–2022 г. сред секторите с най-големите положителни абсолютни изменения в заетостта заедно с преработващата

промишленост (33,6 хил.), образование (23,7 хил.) и държавно управление (16,5 хил.) се нарежда и хуманно здравеопазване и социална работа (16,0 хил.). В дългосрочен план за периода 2023–2032 г. два са секторите, за които има предпоставки за нарастване на заетостта – това са образование, в който броят на заетите лица се очаква да нарасне с 30,7 хил. (ръст от 15,3%), и хуманно здравеопазване и социална работа, в който заетите ще нараснат с 12,8 хил. (ръст 9,1%).

3.4. Липса на детайлна прогноза за потребностите от социални работници, съобразена с очакваните тенденции за изменение на отделните рискови групи

Потребностите от социални работници като брой, професионална квалификация и притежавани компетенции следва да се оценяват във взаимовръзка със състоянието и очакваните тенденции в развитието на демографските, икономическите и социални процеси, оказващи влияние върху характеристиките и изискванията на отделните рискови групи от населението. Тези процеси закономерно рефлектират в нарастване на потребностите от социални работници на всички нива в системата за социална защита. Прогнозата за потребностите от социални работници следва да бъде съобразена със следните обективни тенденции:

1. Нарастващи потребности от социални работици със специфична подготовка, ориентирана към нуждите на възрастните хора, и ангажирани с предоставянето на социални услуги на тази група

Развитието на демографските процеси в България след 1990 г. рефлектира в интензивен и задълбочаващ се процес на стареене на българското население и нарастващ коефициент на пенсионна зависимост – от 25,0 на сто (2008 г.) до 25,29 на сто (2010 г.) и 31,3 на сто (2020 г.).

Активният процес на застаряване на българското население се засилва от намаление на общата численост и на броя на населението в трудоспособна възраст. Влошаването на възрастовата структура на населението и ускореният процес на застаряване са предпоставка за сериозни проблеми и големи очаквания към системата на социалното подпомагане и практиката на социалната работа. Както сегашната демографска ситуация в България, така и очакваните негативни тенденции за бъдещото ѝ изменение в посока на засилване на процеса на стареене са причина организацията и перспективите на социалната работа да се свързват с нарастване на потребностите от социални работици със специфична подготовка, ориентирана към нуждите на възрастните хора. Както се посочва в Актюерския доклад на НОИ [1], коефициентът на възрастова зависимост, т.е. делът на възрастните хора от общия брой на населението, се очаква да се удвои през следващите четири десетилетия. Прогнозата е коефициентът на пенсионна зависимост да достигне до 55,44% – 2050 г., и 63,54% през 2060 г.

Таблица2. *Коефициент на демографско натоварване за периода 2008–2060 г.*

Година	2010 г.	2020 г.	2030 г.	2040 г.	2050 г.	2060 г.
ЕС-27	25,9	31,1	38,0	45,4	50,4	53,5
България	25,3	31,1	36,3	43,6	55,4	63,5

Източник: НОИ.

Увеличаването на средната продължителност на живота и необходимостта да се поддържа нормално равнище на живот на все по-голям брой и относителен дял от населението на България засилва акцента към предоставяне на социални услуги, насочени към възрастните хора. Те определят и тенденцията за нарастване на потребностите от социални работници със специфични компетенции, отчитащи особеностите на тази възрастова група.

2. Нарастващи потребности от социални работици със специфична подготовка, ориентирана към нуждите на хората с увреждания и ангажирани с предоставянето на социални услуги на тази група

Ситуацията в България се характеризира с увеличаващ се процент на хората със здравословни проблеми и с различна степен на увреждания. Въпреки липсата на представителна информация от националната статистика за броя на хората с увреждания според данни на средната европейската статистика в България те са около 16%, или 1 млн. души, като в това число влизат хора с различни видове увреждания и хора, нуждаещи се от някакво специално адаптиране в околната среда.

Наличието на все по-голям брой хора с разнообразни заболявания, които имат нужда от подпомагане и съдействие за тяхното интегриране, поставя пред социалната работа необходимостта от развитие на специални компетенции, орирентирани към помощ и подпомагане на различни възрастови, социални групи, на хора с определен здравословен проблем и/или определена степен на инвалидност. Активният процес на деинституционализация на грижата за хора с увреждания и необходимостта от изграждане на голям брой социални институции, предоставящи различен тип социални услуги на различни възрастови групи, е свързан със сериозен ръст на социалните работници със специфични компетенции. За съжаление всяка една от стратегиите за деинституционализация на грижите за определени рискови групи не съдържа оценка както за общия брой социалните работници, ангажирани с тяхната реализация, така и по-детайлна оценка за броя на социалните работници със съответна образователна и професионална подготовка.

3. Нарастващи потребности от социални работици със специфична подготовка, ориентирана към предоставяне на социални услуги за деца от различни възрастови групи

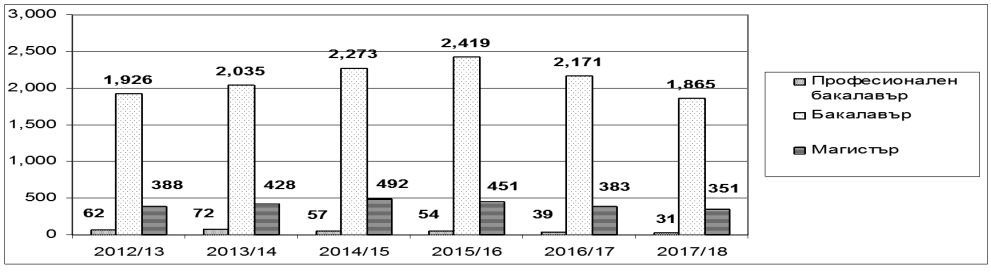
Намаляващата раждаемост и рязкото снижаване на дела на децата в структурата на българското население още повече повишава ценността на децата като национален капитал. Тяхната закрила и удовлетворяването на специфичните им нужди в процеса на израстване, вкл. по отношение на децата в риск, е също фактор за нарастване потребностите от подготвени социални работници. Големият брой и различният характер на институциите, ориентирани към предоставяне на услуги за деца от различни възрастови групи и с различни потребности, е обективна предпоставка за сериозен ръст на социалните работници. За съжаление липсва оценка – както обща, така и детайлна (по професии и специалности), за кадрите, необходими да бъде релизирана успешно стратегията за деинституционализация на грижата за децата.

4. Диспропорции между нарастващите потребностите от социални работници и броя на обучаваните студенти в професионалното направление

Тенденциите на закономерен ръст на потребностите на пазара на труда от социални работници както понастоящем, така и в перспектива не се отчитат при прогнозиране на приема на студенти в професионално направление „Социални дейности“. В резултат на това дефицитът от специалисти с необходимата професионална подготовка се увеличава, създавайки сериозни проблеми на работодателите да обезпечат своята динамично развиваща се дейност с необходимите кадри.

Доказателство за твърдението за сериозното изоставане на броя на обучаваните студенти в професионално направление „Социални дейности“ от очакванията за ръст на потребностите от социални работници са данните за броя и относителния дял на приетите студенти във всички ОКС спрямо общия брой студенти от съответната степен. Видно от фиг. 1 е незначителният брой на студентите от всички ОКС на професионалното направление „Социални дейности“ за периода 2012–2018 г.

Фигура 1. Завършили професионално направление „Социални дейности“ по ОКС (2012–2018)



Едновременно с това се наблюдава и негативна тенденция броят на студентите от това професионално направление да намалява, засилвайки несъответствието спрямо нарастващите потребности от социални работници. При това положение, отчитайки средносрочните и дългосрочните прогнози за сериозен ръст на заетостта в икономическата дейност, хуманното здравеопазване и социалната работа, може да се очаква сериозен и задълбочаващ се дефицит от социални работници и проблеми в реализацията на политиките, насочени към социална защита на рисковите групи и тяхното социално включване.

Изводът, който може да се направи по отношение на социалните дейности, е, че е налице процес на динамично променящи се и постоянно повишаващи се цели и сериозни предизвикателства, свързани с реализацията на националните политики и на европейските приоритети в сферата на социалната защита и социалното включване.

Реализацията на новите политики, стратегии и оперативни планове, ориентирани към различните целеви групи, прилагането на новите закони и подзаконови нормативни актове и постигането на съдържащите се в тях мащабни задачи, са свързани с постоянно нарастване на изискванията към социалните дейности за осъществяване на тези цели. Същевременно е налице съществено противоречие между високите цели, изискващи значителни финансови средства и специалисти, притежаващи необходимите компетенции за работа с различни рискови групи, и

дефинираните сериозни проблеми, диспропорции и ограничен финансов ресурс. Посочените предизвикателства пред социалните дейности, които се засилват и от съществуването на редица други разнообразни личностни, икономически, социални и други затруднения сред лицата, към които са насочени, ги превръщат във важна насока за развитие на системата за социална защита и за постигане на нейните стратегически цели и оперативни задачи.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Актюерски доклад на НОИ, 2016 г. www.nssi.bg

Потенциалът на България за устойчив растеж и споделен просперитет – Систематичен анализ за страната, септември 2015. Документ на Световната банка. http://documents.worldbank.org/curated/en/289281467989479110/pdf/99721-Bulgarian-PUBLIC-SCD-Sep-28-BG-revised-Oct-7.pdf

Социална защита за приобщаващо развитие – Европейски доклад за развитието 2010, ISBN 978-2-930252-46-9.

Средносрочни и дългосрочни прогнози за развитието на пазара на труда в България. Фактори на търсенето на труд, тенденции в заетостта, регионални и образователни дисбаланси (2008–2032). Първи аналитичен доклад, МТСП, януари 2019. www.mlsp.government.bg

Global Challenges for Social Security, International Social Security Association, 2016, ISBN 978-92-843-0197-3

Global Challenges for Social Security – Europe, International Social Security Association 2019, ISBN 978-92-843-2231-2.

How's Life? 2015, OECD, 2015, ISBN 9789264255296

The socio-economic impact of social security, ISSA Research Report, International Social Security Association Geneva, 2016.

Vekova L., Contemporary Challenges to Social Work and Their Impact on Professional Competence. Plovdiv, University Publishing House „P. Hilendarski", 2016, pp. 435–447.

World Bank (2015). The state of social safety nets 2015. Washington, DC. documents. worldbank.org/curated/en/415491467994645020/The-state-of-social-safety-nets-2015

World Social Protection Report (2014/15). Building economic recovery, inclusive development and social justice, International Labour Organization, 2014. www.ilo.org/global/research/global-reports/world-social-security-report/2014/WCMS

Йордан Христосков / Yordan Hristoskov [1]

ТЕРИТОРИАЛНО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СОЦИАЛНИТЕ ТРАНСФЕРИ

1. Показатели и методологии за оценка на териториалните различия в жизнения стандарт по социални трансфери

В анализа са включени три показателя за основните видове парични трансфери за социална защита, формиращи значителна част от доходите на домакинствата, и един качествен показател за степента на заместване на трудовите доходи чрез пенсия, а именно:

- социални трансфери от Държавното обществено осигуряване (ДОО) и семейни помощи за деца – в % от общия доход на домакинствата;
- среден размер на пенсията на един пенсионер – лв.;
- среден размер на обезщетението за безработица – лв.;
- брутен коефициент на заместване на дохода от труд при пенсиониране – %.

Показател 1 има обобщаващ характер, защото посочва дела на социалните парични трансфери от ДОО и семейните помощи за деца в общия доход на домакинствата. Стойностите на този показател като процент от общите доходи на домакинствата в България имат негативно влияние върху интегралната оценка на жизнения стандарт. Това означа, че колкото по-висок е делът на доходите от социални трансфери от общия размер на паричните доходи в домакинствата, толкова по-ниско е общото ниво на социално-икономическо развитие на даден регион. Логиката за такава интерпретация на този показател е, че се отдава приоритет на доходите от първичното разпределение (доходите от заплата, капитал и земя) пред доходите от вторичното разпределение. В този случай се приема, че колкото по-малко е зависимо от социалните трансфери едно домакинство, толкова по-благоприятен е неговият доходен статус; поради това минималната стойност на този „обратен“ показател се явява еталонна. Показатели 2 и 3 обхващат паричните трансфери към най-масовите групи от населението, нуждаещи се от социална защита – пенсионерите и безработните лица. Тези трансфери се получават най-дълго и обхващат над 80 на сто от всички парични трансфери за социална защита на населението. Трансферите от ДОО за временна нерабо-

[1] *Проф. д-р Йордан Христосков, Институт за икономически изследвания при БАН, Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“ / Prof. Yordan Hristoskov, Economic Research Institute at BAS, Plovdiv University „Paisii Hilendarski“: jhristoskov@yahoo.com*

тоспособност и майчинство не са изведени с отделни показатели, а са включени в показател 1 поради краткотрайния период на получаване на компенсационни суми при запазена заетост. Семейните помощи за деца също са включени в показател 1. Последният показател 4 „Коефициент на заместване на дохода“ е качествен показател, който показва в каква степен се компенсират получаваните доходи от труд при пенсиониране на лицата, т.е. доколко те запазват жизнения си стандарт, придобит по време на трудовия си живот.

Анализът на териториалните различия в социалните трансфери по избраните показатели се осъществя на две нива – статистически райони (NUTS-2) и административни области (NUTS-3), а времевият хоризонт е 2010–2018 г. Методологията на анализа е разработена в колективен планов проект „Национални и регионални измерения на пазара на труда и жизнения стандарт“. Първоначално се извършва сравнение по всеки отделен показател, като освен съпоставяне със средните за страната величини се обръща внимание и на показателите за разсейване – размах и средно стандартно отклонение. Изчислява се и специфична обобщаваща оценка за различията в социалните трансфери на двете нива по метода на Бенет. На основата на тази оценка се извършва ранжиране на териториалните единици по размер на социалните трансфери и се определят онези от тях, които се намират под определен критичен праг.

2. Териториални различия в равнището и ролята на социалните трансфери в доходите на домакинствата

Социалните трансфери към домакинствата включват трансферите от ДОО (всички видове пенсии, обезщетенията за временна нетрудоспособност и майчинство и обезщетенията за безработица), както и семейните помощи за деца, еднократните и месечните социални помощи, включително интеграционните добавки за хората с увреждания. Ролята на тези социални трансфери е да обезпечат с парични доходи икономически неактивните лица, както и заетите в случай на временна неработоспособност, бременност и майчинство и безработица. Данни за дела на социалните трансфери като процент от общия доход на домакинствата на национално ниво и на ниво статистически райони са дадени в табл. 1. От таблицата се вижда, че средно за страната тези трансфери формират около 30 на сто от доходите на домакинствата. Социалните трансфери заемат по-висок дял в структурата на доходите на домакинствата през 2010 г., когато безработицата е по-голяма и съответно паричните доходи от труд, собствен бизнес и рента са по-ниски поради икономическата криза. Затова и в тази година размахът и коефициентът на вариацията по средно квадратичното отклонение са най-ниски. Постепенно с излизане от кризата ролята на социалните трансфери намалява за страната с около 5–6 процентни пункта, но нарастват териториалните различия. В икономически по-слабите райони (Северозападния и Югоизточния) делът на социалните трансфери при формиране на доходите на домакинствата нараства, а в икономически силния Югозападен район – намалява. Тази тенденция личи и от нарастването на размаха и коефициента на вариация през 2013 и 2017 г.

Таблица 1. *Социални трансфери от ДОО и семейни помощи за деца в % от общия доход на домакинствата в България по статистически райони по избрани години*

Райони от ниво 2	2010 г.	2013 г.	2017 г.
Общо за страната	32,4	26,9	27,6
Северозападен	34,1	30,8	34,8
Северен централен	36,9	32,4	28,2
Североизточен	29,5	26,9	31,1
Югоизточен	32,5	34,5	30,5
Югозападен	29,3	19,4	22,1
Южен централен	36	32,6	29,4
Размах	7,6	15,1	12,7
Коефициент на вариация	7,05	13,8	9,2

Източник: НСИ – Статистика на домакинските бюджети (2010–2017).

Регионалните различия по относителен дял на социалните трансфери в общия доход на домакинствата са още по-големи на ниво административни области (вж. табл. 2).

Областите са ранжирани възходящо по относителен дял на социалните трансфери през 2017 г. От таблицата се вижда, че с най-висок дял на социалните трансфери в доходите на домакинствата са областите Видин, Монтана и Ловеч. Това са областите не само с нисък икономически потенциал, но и с най-възрастно население, което се нуждае от трансферни плащания. Така например коефициентите на възрастова зависимост[2] в тези области са съответно Видин – 49,9%, Ловеч – 44,4%, и Монтана – 43%, при средно за страната 32,5%. В горната част на таблицата са административните области с най-нисък дял на социалните трансфери като процент от доходите на домакинствата: София – 19,0%, Смолян – 23,3%, и Благоевград 24,4%. Размахът на вариацията нараства от 7,6 през 2010 г. на 15,1 през 2013 г. и намалява на 12,7 през 2017 г.

Коефициентът на вариация следва същата тенденция, което показва засилване на различията между административните области по показателя относителен дял на паричните социални трансфери в доходите на домакинствата.

Таблица 2. *Социални трансфери от ДОО и семейни помощи за деца в % от общия доход на домакинствата в България по административни области*

Области	2010 г.	2013 г.	2017 г.
Общо за страната	*35,2*	*26,9*	*27,6*
София (столица)	27,3	15,5	19,0
Смолян	28,4	25,6	23,3
Благоевград	24,6	21,8	24,7

[2] Коефициентът на възрастова зависимост изразява съотношението (в %) между броя на населението на 65+ години към броя на населението във възрастовата група 15–64 години.

Области	2010 г.	2013 г.	2017 г.
Добрич	32,6	27,8	27,5
Сливен	46,4	32,6	27,6
Бургас	36,7	42,1	28,2
Пловдив	35,5	33,8	28,3
Кърджали	35,1	29,1	28,9
Пазарджик	40,5	29,3	28,9
Велико Търново	34,5	29,6	29,5
Враца	27,1	28,2	30,4
Русе	33,6	34,4	30,8
Ямбол	39,3	26,7	30,9
Варна	24,4	24,5	31,0
Разград	35,4	29,5	31,4
Силистра	46,4	38,9	32,7
София	37,9	35,7	33,2
Плевен	31,9	26,4	33,9
Перник	33,2	29,8	35,2
Хасково	37,9	39,3	35,6
Стара Загора	31,6	30,0	36,1
Търговище	47,1	30,9	37,4
Кюстендил	45,2	46,8	38,0
Шумен	33,2	30,9	38,1
Ловеч	38,6	36,8	38,2
Монтана	40,8	37,4	40,7
Видин	43,1	36,5	49,0
Размах	*22,7*	*31,3*	*30,0*
Коефициент на вариация	*14,55*	*15,58*	*14,53*

Източник: НСИ – Статистика на домакинските бюджети (2010–2017).

3. Териториални различия в доходите от пенсии и коефициентите на заместване на дохода

Голяма част от териториалните различия в социалните трансфери като процент от доходите на домакинствата се дължат на различията в размера на пенсиите по статистически райони и административни области. По принцип доходите от социалното осигуряване са териториално „неутрални“, т.е. формулите за определяне на техния размер в Кодекса за социално осигуряване са единни за територията на цялата страна. Като заместващи доходите от труд по време на

активния трудов живот пенсиите се различават съществено по териториални единици поради различията в размера на личния осигурителен доход, от който те се изчисляват. На табл. 3 са показани различията в размерите на средните пенсии по статистически райони и в брутните коефициенти на заместване на дохода.[3]

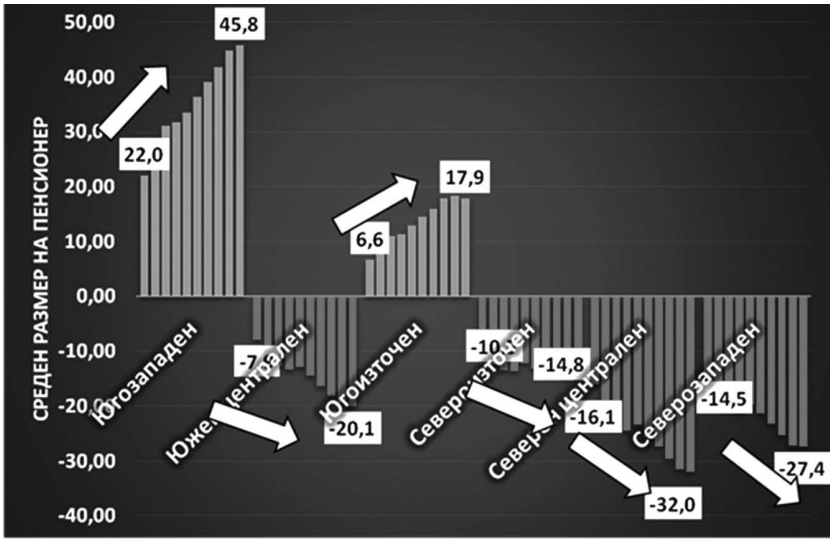
Таблица 3. *Среден размер на пенсията на един пенсионер и брутен коефициент на заместване на дохода по статистически райони*

Статистически райони	2010 г.		2013 г.		2017 г.	
	Среден размер на пенсията (лв.)	Брутен коеф. на заместване (%)	Среден размер на пенсията (лв.)	Брутен коеф. на заместване (%)	Среден размер на пенсията (лв.)	Брутен коеф. на заместване (%)
България	263,44	46,19	293,96	45,31	345,46	42,05
Югозападен	294,59	51,65	330,39	50,93	391,29	47,63
Южен централен	250,76	43,97	279,46	43,08	325,36	39,61
Югоизточен	274,49	48,13	308,49	47,55	363,37	44,23
Североизточен	249,92	43,82	280,77	43,28	330,69	40,25
Северен централен	239,60	42,01	268,43	41,38	313,48	38,16
Северозападен	242,75	42,56	272,69	42,03	318,08	38,72
Размах на вариацията	54,99	9,64	61,96	9,55	77,81	9,47

Източник: Национален осигурителен институт.

Данните от таблицата (както и фиг. 1) показват сравнително големи и нарастващи различия в средния размер на пенсията на един пенсионер спрямо средните стойности за страната.

Фиг. 1. Разлики между средния размер на пенсията на един пенсионер в районите от ниво 2 спрямо средната пенсия за страната (2010–2018)



Източник: Фигурата е разработена по данни от Националния осигурителен институт.

[3] Брутният коефициент на заместване на дохода е изчислен като съотношение между средния размер на пенсията на един пенсионер и средния месечния осигурителен доход за същия период.

Размахът на вариацията между района с най-висок и най-нисък размер на средната пенсия е 54,99 лв. през 2010 г. и 77,81 лв. през 2017 г. Тези различия се дължат основно на различията в базовите лични доходи на жителите на тези области, от които са изчислени пенсиите. Друга причина за различията е по-възрастното население в Северозападния и Североизточния район – по правило пенсиите на хората над 80 години са по-ниски заради по-ниската база, от която са изчислени тези пенсии, и пестеливата политика на тяхното осъвременяване. От фиг. 1 се вижда, че за целия период средната пенсия на един пенсионер е по-висока спрямо средната пенсия за страната само в Югозападния и Югоизточния район, а в останалите райони разликите са отрицателни и нарастват.

Различията в размера на средната пенсия по статистически райони се проектират и върху брутния коефициент на заместване на дохода. Размахът е почти 10 пункта, което при ниските нива на този показател означава, че голяма част от пенсионерите са изложени на риск от бедност.

Териториалните различия по среден размер на пенсията на един пенсионер и по брутен коефициент на заместване на дохода са още по-големи на ниво административни области (вж. табл. 4). Размахът на показателя среден размер на

Таблица 4. *Среден размер на пенсията на един пенсионер и брутен коефициент на заместване на дохода по административни области*

Административни области	2010 г.		2013 г.		2017 г.	
	Среден размер на пенсията (лв.)	Брутен коеф. на заместване (%)	Среден размер на пенсията (лв.)	Брутен коеф. на заместване (%)	Среден размер на пенсията (лв.)	Брутен коеф. на заместване (%)
България	***263,44***	***46,19***	***293,96***	***45,31***	***345,46***	***42,05***
София-град	313,18	54,91	352,34	54,31	420,68	51,21
Перник	315,77	55,37	346,91	53,48	398,73	48,54
Бургас	293,49	51,46	329,58	50,80	389,46	47,41
Кюстендил	287,05	50,33	320,42	49,39	371,19	45,18
Стара Загора	274,14	48,07	309,12	47,65	365,27	44,46
Варна	273,67	47,98	308,26	47,52	364,39	44,36
София	263,78	46,25	297,63	45,88	353,56	43,04
Хасково	266,18	46,67	296,14	45,65	343,65	41,83
Ямбол	257,05	45,07	288,82	44,52	337,27	41,06
Пловдив	255,81	44,85	286,13	44,11	337,00	41,02
Враца	255,44	44,79	286,95	44,23	335,92	40,89
Смолян	261,12	45,78	288,29	44,44	335,78	40,87
Габрово	257,23	45,10	287,88	44,38	334,35	40,70
Сливен	251,43	44,08	280,41	43,22	326,78	39,78
Велико Търново	245,73	43,09	277,14	42,72	325,31	39,60
Русе	247,07	43,32	276,62	42,64	324,60	39,51
Плевен	244,96	42,95	275,32	42,44	320,97	39,07
Благоевград	239,38	41,97	266,76	41,12	311,60	37,93
Ловеч	235,41	41,28	264,88	40,83	309,63	37,69
Добрич	233,80	40,99	262,08	40,40	308,58	37,56
Монтана	235,91	41,36	264,65	40,79	307,40	37,42
Пазарджик	235,34	41,26	262,53	40,47	307,39	37,42
Видин	234,74	41,16	262,69	40,49	304,69	37,09
Шумен	232,97	40,85	259,39	39,98	302,61	36,84
Силистра	221,29	38,80	247,33	38,12	285,78	34,79
Търговище	217,46	38,13	244,20	37,64	285,21	34,72

Административни области	2010 г.		2013 г.		2017 г.	
	Среден размер на пенсията (лв.)	Брутен коеф. на заместване (%)	Среден размер на пенсията (лв.)	Брутен коеф. на заместване (%)	Среден размер на пенсията (лв.)	Брутен коеф. на заместване (%)
Разград	211,70	37,12	235,76	36,34	275,88	33,58
Кърджали	219,63	38,51	245,02	37,77	275,50	33,54
Вариация на размаха	***93,55***	***16,40***	***107,32***	***16,54***	***145,17***	***17,67***
Коефициент на вариация по средно квадратично отклонение	***8,09***	***8,09***	***8,07***	***8,07***	***8,39***	***8,39***

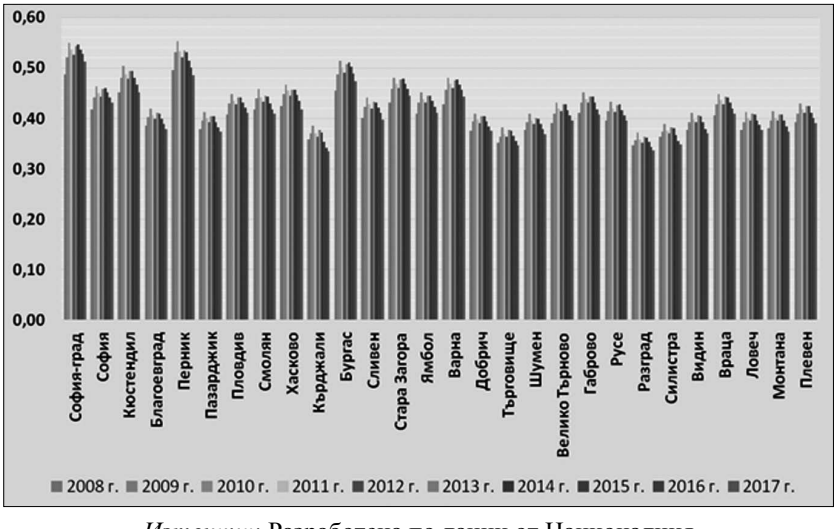
Източник: Изчислено по данни от Националния осигурителен институт.

пенсията на един пенсионер нараства от 93,55 лв. през 2010 г. на 145,17 лв. през 2017 г., а на показателя брутен коефициент на заместване на дохода нарастването е от 16,40 на 17,67 процентни пункта за същия период.

Подредени по размер на пенсията на един пенсионер в челото на таблицата е гр. София (заради високите заплати в столицата) и областите Перник, Кюстендил, Бургас и Стара Загора, където от дълги години има предприятия от добивната промишленост, нефтопреработката и енергетиката. Работилите в тези отрасли лица по правило имат много по-високи пенсии заради относително по-високите заплати и от по-високия, превърнат към трета категория труд, осигурителен стаж.

По-подробна информация за равнищата на брутния коефициент на заместване на доходите от труд на равнище области е показана на фиг. 2. При анализа на данните от фигурата се открояват следните изводи: **първо,** тенденциите в динамиката на брутните коефициенти на заместване на дохода на ниво области повтаря същата тенденция, както на ниво райони. Ниски нива на началото на периода, нарастване с известни колебания в средата на периода и отново леко намаление в някои области в края на периода.

Фиг. 6.7. Динамика на брутните коефициенти на заместване на дохода в България по области през периода 2008–2017 г.



Източник: Разработена по данни от Националния осигурителен институт.

Второ, високите заплати и работата при условията на първа и втора категория труд на поколения жители от тези области им гарантират относително по-високи пенсии. Обратно, възрастното население от областите с по-слаба икономика и с отсъстващи структуроопределящи предприятия от посочените отрасли получава по-ниски пенсии и е изложено в по-голяма степен на риск от бедност.

4. Териториални различия в доходите от обезщетение за безработица

Като част от трансферите за социална защита обезщетенията за безработица играят съществена роля в социалната политика на държавата. Чрез тях се компенсират частично загубените доходи от труд при оставане без работа. Условията за достъп, размерът и продължителността на получаване на обезщетенията за безработица са свързани с наличие на осигурителни отношения. Т.е. тези трансфери са част от трансферите на социалното осигуряване и не бива да се смесват със социалните помощи в случай на бедност поради безработица. Размерът на този вид трансфери за социална защита е в пряка зависимост от икономическия цикъл – в години на рецесия и икономическа криза трансферите и бенефициентите нарастват повече от два пъти, а при икономически подем намаляват.

На табл. 5 са показани средните размери на обезщетенията за безработица на национално ниво и на ниво статистически райони.

Таблица 5. *Среден размер на обезщетението за безработица по райони от ниво 2*

Райони	2010 г.	2013 г.	2017 г.
БЪЛГАРИЯ	186,24	252,02	364,78
Северозападен район	177,10	242,56	339,48
Северен централен район	180,70	237,54	357,69
Североизточен район	178,56	245,24	370,15
Югоизточен район	190,33	264,19	353,74
Южен централен район	182,83	238,34	370,89
Югозападен район	207,95	284,29	396,73
Размах	30,85	41,73	57,25

Източник: Национален осигурителен институт.

От таблицата се вижда, че средният размер на обезщетението за безработица нараства системно, особено след 2013 г., когато отпада ограничаването му до установен със закона максимален размер. Вариацията на размаха също нараства от 30,85 лв. през 2010 г. на 57,25 лв. през 2017 г., макар че тези регионални различия са много по-слаби от различията в размерите на работната заплата. Това сближаване в размерите на обезщетението за безработица се дължи на два факта: първо, по-често в състояние на безработица изпадат работници с ниско трудово възнаграждение; второ, голяма част от безработните получават обезщетение в гарантирания минимален размер (9 лв. на работен ден към 01.01.2019 г.) поради ниските доходи преди уволнението или поради законови ограничения.

Регионалните различия в размера на обезщетението за безработица са много по-големи на ниво области (вж. табл. 6). Вариацията на размаха на това регионално ниво е както следва: 2010 г. – 86,08 лв.; 2013 г. – 175,50 лв.; 2017 г. – 328,90 лв. Коефициентите на вариация също нарастват.

Таблица 6. *Среден размер на обезщетението за безработица на ниво административни области*

Административни области	2010 г.	2013 г.	2017 г.
БЪЛГАРИЯ	***192,26***	***266,72***	***396,73***
Област Видин	174,13	263,64	332,22
Област Враца	183,13	243,33	324,65
Област Ловеч	174,99	229,63	359,25
Област Монтана	172,78	236,61	327,69
Област Плевен	180,45	239,57	353,59
Област Велико Търново	177,79	238,58	362,42
Област Габрово	185,65	262,26	397,63
Област Разград	177,37	209,53	321,99
Област Русе	188,11	250,28	381,84
Област Силистра	174,59	227,05	324,58
Област Варна	190,66	284,74	408,19
Област Добрич	177,48	241,89	349,19
Област Търговище	172,59	212,5	370,13
Област Шумен	173,5	241,83	353,07
Област Бургас	196,5	252,7	332,19
Област Сливен	186	243,46	315,70
Област Стара Загора	199,85	302,21	393,20
Област Ямбол	178,95	258,39	373,86
Област Кърджали	176,43	235,18	366,85
Област Пазарджик	169,86	217,15	350,63
Област Пловдив	193,56	274,2	372,07
Област Смолян	195,39	229,08	416,50
Област Хасково	178,91	236,08	348,42
Област Благоевград	170,82	237,81	396,13
Област Кюстендил	176,47	230,48	253,10
Област Перник	195,3	249,27	374,32
Област София	204,08	269,39	377,51
Област София (столица)	255,94	388	582,00
Вариация на размаха	***86,08***	***175,5***	***328,90***
Коеф. на вариация по средно квадратично отклонение	***6,00***	***8,68***	***9,12***

Източник: Национален осигурителен институт.

Причините за тези по-големи различия се дължат както на различията в работната заплата на съкратените работници, така и на основанието за отпускане на обезщетение за безработица. Според законовите разпоредби осигурените лица получават обезщетението за безработица в минимален размер при уволнение по

вина на работника и при напускане на работа по взаимно съгласие. Другата причина за по-ниските размери на обезщетението в някои области е и работата на непълен работен ден – тогава обезщетението за безработица се изчислява пропорционално на отработеното време спрямо законово установеното.

5. Специфична обобщаваща оценка на териториалните различия в трансферите за социална защита

При анализа на обобщаващите оценки на трансферите за социална защита на ниво райони и области трябва да се имат предвид някои особености, произтичащи от характера на включените показатели. Получените обобщаващи оценки за всяка една териториална единица имат двояко значение. Първо, по-ниските оценки означават, че социалните трансфери в тези териториални единици заемат по-висок дял в доходите на домакинствата. Това означава нисък икономически потенциал, а оттам – по-нисък жизнен стандарт. Второ, ниските оценки означават също, че паричните доходи от тези трансфери са относително по-ниски и не могат да компенсират слабия икономически потенциал на домакинствата. Тази особеност произтича от характера на социалните трансфери от ДОО в България – размерът на социалните плащания е свързан с получавания доход преди настъпването на съответния риск – инвалидност, старост, смърт, безработица и др. Това означава, че колкото по-високи доходи от труд получават или са получавали лицата в домакинствата от дадена териториална единица, толкова по-високи социални трансфери се насочват към тях.[4] Тази особеност на социалната защита и социалните трансфери в България и в почти всички страни от континентална Европа, основана на минали и настоящи трудови доходи и продължителност на участието в социалното осигуряване, не води до намаляване на различията в жизнения стандарт между териториалните единици, а обратно – води до тяхното нарастване. В този смисъл при социалната закрила, базирана на труда, има голяма доза социална регресивност – човекът (респективно регионът) с по-високи доходи от труд получават и по-високи трансфери. Този „недостатък“ на социалните трансфери, базирани на труда и трудовите доходи, може бъде коригиран единствено по линията на нарастващата икономическа активност, заетостта и намаляване на диференциацията в получаваните доходи от труд. Табл. 6.8. представя териториалните различия в специфичната обобщаваща оценка на трансферите за социална защита на ниво райони.

От таблицата ясно се вижда, че и в трите наблюдавани години с най-ниска оценка са Северният централен и Северозападният район. През 2010 и 2013 г. на последното място е Северният централен район, а през 2017 г. – Северозападният. Това означава, че трансферите за социална защита в тези два района заемат по-висок дял в доходите на домакинствата, но същевременно размерите на социалните плащания и коефициентите на заместване на дохода са сравнително по-ниски спрямо останалите райони. С най-благоприятни показатели в наблюдаваните години на първо място е Югозападният район, който през 2013 и 2017 г.

---

[4] Изключение от това правило са семейните помощи за деца, които се предоставят след подоходен тест, но техният дял в социалните трансфери е много малък.

единствен има по-високи стойности от средната оценка за България. Устойчиви високи оценки за второ място получава Югоизточният район, който през 2013 г. има по-висока специфична оценка от средната оценка за България. Останалите два района – Североизточният и Южният централен район, заемат съответно трето и четвърто място с относително устойчиви специфични оценки с леко намаление.

Размахът на вариация през наблюдаваните години е както следва: 2010 г. – 15,3 пункта; 2013 г. – 17,5 пункта, и 2017 г. – 17,0 пункта. Нарастването на размаха също е доказателство за нарастваща диференциация между районите в екстремните точки. Коефициентите на вариация са сравнително устойчиви – в границите от 5,9 до 6,7, което означава много слаба, относително близка и непроменяща се дистанция между районите по стойност на специфичната оценка на трансферите за социална защита.

Таблица 7. *Ранжиране на районите по специфични обобщаващи оценки на трансферите за социална защита*

Социални трансфери - специф. обобщаваща оценка по райони	2010 г.	Социални трансфери - специф. обобщаваща оценка по райони	2013 г.	Социални трансфери - специф. обобщаваща оценка по райони	2017 г.
Югозападен район	100,0%	Югозападен район	100,0%	Югозападен район	100,0%
Югоизточен район	93,3%	**БЪЛГАРИЯ**	90,6%	**БЪЛГАРИЯ**	92,3%
БЪЛГАРИЯ	91,7%	Югоизточен район	90,2%	Югоизточен район	91,0%
Североизточен район	88,8%	Североизточен район	86,7%	Североизточен район	87,7%
Южен централен район	87,2%	Южен централен район	84,2%	Южен централен район	87,6%
Северозападен район	85,8%	Северозападен район	84,1%	Северен централен район	85,6%
Северен централен район	84,7%	Северен централен район	**82,5%**	Северозападен район	83,0%
Коефициент на вариация	**5,9%**	**Коефициент на вариация**	**6,7%**	**Коефициент на вариация**	**6,1%**

Източник: Данни от НСИ и НОИ и собствени изчисления.

Табл. 8 представя подредбата на областите в България по анализираната специфична оценка. Нейните стойности са в доста широки граници – вариацията на размаха по трите наблюдавани години е както следва: 2010 г. – 29,8, 2013 г. – 32,2, и 2017 г. – 33,8. Коефициентите на вариация също нарастват – за трите наблюдавани години те са съответно 8,1%, 8,4% и 8,7%.

В челото на таблицата с най-висока специфична оценка са София (град), Перник, Варна и Бургас. Над средната стойност за страната са също Стара Загора и Смолян. Тези области заемат високо място в подредбата поради значителните трансферни плащания под формата на пенсии (най-вече пенсиите за трудова дейност) и обезщетения за безработица, на основата на високите настоящи или минали доходи от труд поради концентрацията на висококвалифицирана работна сила, заета в администрацията и високотехнологични фирми (София, Варна) или поради заетост в отрасли на енергетиката и нефтопреработването (Перник, Стара Загора, Бургас) или в добивната промишленост (Смолян). Техните обобщаващи оценки са високи и поради относително ниския дял на трансферите за социална защита в общия доход на домакинствата при висок дял на

доходите от труд в тях. Този факт отново доказва наличието на регресия в системата на социална защита в България, основана на трудовото участие. На фона на индивидуалната актюерска оценка (обезщетенията са еквивалентни на осигурителния принос) тази система може да се квалифицира като справедлива. Тя обаче не решава проблема с различията в жизнения стандарт между отделните области, а ги засилва. Причина за нарастването на неравенството и различията по региони са и ниските размери на неконтрибутивни социални плащания – месечните и еднократните социални помощи, които силно изостават от поскъпването на издръжката на живота.[5]

Таблица 8. *Ранжиране на областите по специфични обобщаващи оценки на трансферите за социална защита*

Социални трансфери - специф. обобщаваща оценка по области	2010 г.	Социални трансфери - специф. обобщаваща оценка по области	2013 г.	Социални трансфери - специф. обобщаваща оценка по области	2017 г.
Област София (столица	98,6%	Област София (столица	100,0%	Област София (столица	100,0%
Област Перник	91,2%	Област Перник	86,1%	Област Перник	83,5%
Област Варна	87,0%	Област Варна	84,4%	Област Бургас	82,7%
Област Бургас	86,6%	Област Стара Загора	84,0%	Област Варна	82,1%
Област Стара Загора	85,5%	БЪЛГАРИЯ	80,5%	Област Смолян	81,5%
Област Смолян	84,1%	Област Бургас	80,2%	БЪЛГАРИЯ	80,4%
БЪЛГАРИЯ	82,8%	Област Ямбол	79,3%	Област Стара Загора	80,0%
Област Враца	82,4%	Област София	78,6%	Област Габрово	79,8%
Област София	82,2%	Област Пловдив	77,9%	Област София	78,9%
Област Кюстендил	80,8%	Област Смолян	77,7%	Област Пловдив	78,2%
Област Пловдив	80,7%	Област Габрово	77,7%	Област Ямбол	77,5%
Област Хасково	80,2%	Област Враца	77,6%	Област Благоевград	77,3%
Област Благоевград	79,5%	Област Благоевград	76,3%	Област Русе	76,3%
Област Русе	79,5%	Област Плевен	76,3%	Област Велико Търновс	76,0%
Област Плевен	78,9%	Област Кюстендил	76,1%	Област Хасково	75,7%
Област Ямбол	78,3%	Област Велико Търновс	75,5%	Област Враца	75,4%
Област Велико Търновс	77,9%	Област Сливен	75,4%	Област Сливен	74,7%
Област Габрово	77,6%	Област Хасково	75,2%	Област Кюстендил	74,1%
Област Добрич	76,6%	Област Русе	74,8%	Област Добрич	74,1%
Област Шумен	75,9%	Област Добрич	74,1%	Област Плевен	73,7%
Област Сливен	75,7%	Област Видин	73,1%	Област Пазарджик	73,5%
Област Ловеч	74,7%	Област Шумен	72,8%	Област Ловеч	71,3%
Област Монтана	73,8%	Област Пазарджик	72,2%	Област Кърджали	70,4%
Област Пазарджик	73,5%	Област Монтана	71,3%	Област Шумен	70,2%
Област Кърджали	73,5%	Област Ловеч	71,1%	Област Търговище	69,1%
Област Видин	73,0%	Област Кърджали	70,9%	Област Монтана	68,9%
Област Разград	72,2%	Област Търговище	68,8%	Област Силистра	68,7%
Област Силистра	69,8%	Област Разград	67,8%	Област Разград	67,8%
Област Търговище	68,8%	Област Силистра	67,8%	Област Видин	66,2%
Коефициент на вариация	***8,1%***	***Коефициент на вариация***	***8,4%***	***Коефициент на вариация***	***8,7%***

Източник: Данни от НСИ и НОИ и собствени изчисления.

[5] За сравнение трансферните плащания от социалното осигуряване през 2019 г. са над 11 млрд. лв. за около 2,5 млн. бенефициенти, докато бюджетът на МТСП за социални помощи и социални услуги за около 1 млн. души е 1,2 млрд. лв.

В средата на таблицата са административните областни оценки за трансферите за социална защита под средните за страната, но все пак в границите до 5–7 пункта. Тези области получават тези оценки от умерените по размер трансферни плащания и неособено високия дял на тези плащания в общия доход на домакинствата.

В дъното на таблицата са области предимно от Северозападния и Северния централен район – Видин, Монтана, Ловеч, Разград, Силистра, Търговище. В тази зона попадат и Пазарджик и Кърджали от Южния централен район. Всички те са под „критичния праг“, определен като разлика от средната оценка и половината от разликата между най-лошата и средната оценка. Тези области са с най-ниски по размер трансферни плащания за социална защита и с най-висок дял на тези трансферни плащания в общия доход на домакинствата.

Обобщение и изводи

Трансферите за социална защита са основен инструмент на съвременната държава да намалява неравенството в доходите след първичното им разпределение. Тези трансфери стоят също в основата на политиката за намаляване на различията в жизнения стандарт между отделните териториални единици в страната. Анализът на паричните трансфери за социална защита, обект на този доклад, дава основание за следните по-съществени изводи:

- Доходите от парични трансфери за социална защита в процент към общия доход на домакинствата в България варират в твърде широки граници при районите от ниво 2 (размах на вариацията 15,1 пункта през 2013 г.) и особено на ниво области (размах на вариацията 30,0 пункта през 2017 г.). Високите стойности на този показател в териториалните единици и на двете нива означават нисък икономически потенциал и ниско ниво на жизнен стандарт, формиран от доходите от първично разпределение – заплати, дивиденти, рента. В такава критична ситуация се намират Северозападният район и областите Видин, Монтана и Ловеч, където делът на социалните трансфери в общия доход на домакинствата са съответно 49,0%, 40,7% и 38,2% през 2017 г.
- Независимо от универсалния характер на системата за социална защита в България (условията за достъп и формулите за определяне на социалните плащания са валидни за територията на цялата страна) се констатират големи различия в средния размер на пенсиите (респективно в брутния коефициент на заместване на дохода) на ниво райони и особено на ниво области. Тези различия в много голяма степен се дължат на пряката връзка между получавания доход през трудовия живот преди настъпване на рисковете старост, инвалидност и смърт и размера на пенсията Така в районите и областите, където голяма част от населението е с по-високи доходи и с по-богата осигурителна история, там и пенсиите са по-високи. Специфичното тук е, че с високи пенсионни плащания са областите, където по традиция има големи структуроопределящи предприятия в областта на енергетиката, нефтопреработването и добивните отрасли (Перник, Стара Загора, Бургас, Смолян) или голям брой заети в държавната адми-

нистрация и високите технологии (София-град, Варна). На другия полюс са районите и областите, където ниските доходи от труд и непостоянната заетост на населението водят до ниски пенсионни плащания и ниски коефициенти на заместване на дохода.

- Териториалните различия в размера на обезщетенията за безработица зависят не само от доходите преди настъпване на риска безработица, но и от икономическата конюнктура и някои законови ограничения върху размера и продължителността на получаване на обезщетението. Но и тук важи правилото – в райони и области, в които населението е с ниски доходи и в състояние на продължителна безработица, средното обезщетение за безработица е по-ниско. Тук отново в най-неблагоприятна позиция са областите от Северозападния район, а с най-високи трансферни плащания за безработица е Югозападният район и областите с висок среден доход от работна заплата.
- Констатираните различия в трансферите за социална защита (общо и по отделни видове трансферни плащания) на ниво райони и области се проектират и върху специфичната обобщаваща оценка в тази тематична област. От районите с най-благоприятни показатели в наблюдаваните години на първо място е Югозападният район, който през 2013 и 2017 г. единствен има по-високи стойности от средната оценка за България. С най-неблагоприятни стойности на специфичната оценка по трансфери за социална защита са Северозападният и Северният централен район. На ниво области с най-висока специфична оценка са София-град, Перник, Варна и Бургас. Над средната стойност за страната са също Стара Загора и Смолян. Тези области имат висока оценка поради високите трансферни плащания под формата на пенсии (най-вече високите коефициенти на заместване на дохода от пенсиите за трудова дейност) и обезщетения за безработица на основата на високите настоящи или минали доходи от труд. Под критичния праг на обобщаващата оценка са областите Видин, Монтана, Ловеч, Разград, Силистра, Търговище, Пазарджик и Кърджали поради ниските размери на трансферните плащания и високия размер на тези трансфери като процент от общия доход на семействата.

Анализът на трансферите за социална защита води до един генерален извод, свързан с характера на водещата система за социална сигурност в България и повечето страни от континентална Европа – социалното осигуряване от типа „Бисмарк“. Трансферните плащания от тази система (всички видове трудови пенсии, обезщетенията за временна нетрудоспособност и майчинство, обезщетенията за безработица) се основават на минали и настоящи трудови доходи и продължителност на участието с осигурителни вноски, формиращо осигурителния стаж. От позицията на индивидуалната актюерска оценка тази система е справедлива за отделния индивид с богата осигурителна история и натрупани права. От гледна точка на социалната кохезия и хармоничното развитие на регионите обаче социалната закрила, базирана на труда и професионалната солидарност, има голяма доза социална регресивност. Индивидите (респективно регионите) с по-високи доходи от труд получават и по-високи трансфери, което води до нарастване на неравенството и регионалните различия в жизнения

стандарт на населението. Този „недостатък“ на основните и най-големи по размер социални трансфери, базирани на труда и трудовите доходи, може да бъде коригиран единствено по линията на нарастващата икономическа активност в депресивните райони, генериране на високопродуктивни работни места и технологично обновление на предприятията. Същевременно трябва да се повишават и своевременно да се актуализират и неконтрибутивните плащания – месечните и периодичните социални помощи, с което да бъдат защитени от бедност хората, които по различни причини са извън осигурителната система изцяло или за по-дълги периоди от време.

Георги Шопов / Georgi Shopov[1]

ТЕРИТОРИАЛНИ РАЗЛИЧИЯ В ЖИЗНЕНИЯ СТАНДАРТ НА НАСЕЛЕНИЕТО (2010–2017)

1.Основни понятия

В литературата няма единно становище относно дефинирането на категорията „жизнен стандарт“, която се използва наред с понятията „жизнено равнище“, „стандарт на живот“, „качество на живот“, „благосъстояние“.

В някои източници (Wikipedia 2017; Econbg 2018) *стандартът на живот*, респ. *жизненото равнище,* се отнася до равнището на богатство, комфорт, материални блага и услуги, които са на разположение на някое общество, на социално-икономическа класа или на жителите на определена територия (страна, селище). Стандартът на живот се определя от фактори като доходи, качество и достъпност на заетостта, жилища, образование, здравеопазване, бедност, продължителност на живот, развитост на инфраструктурата, околна среда, безопасност и сигурност. Като цяло се приема, че жизненото равнище или стандартът на живот определя благосъстоянието на дадена социална група, общност или народ.

Обикновено в емпиричните изследвания на жизненото равнище се включват статистически данни за ограничен брой показатели, отразяващи различни аспекти (тематични области) на живот – доходи, потребление, заетост, образование, здравеопазване и др. В много тесен смисъл жизненото равнище се свързва с измерване на потреблението на блага и услуги от дадено лице или група; тези стоки и услуги могат да са закупени от лицето/групата или да са публични блага – като здравеопазване, образователни услуги, сигурност, околна среда (Britannica 2018).

Индексът на човешкото развитие за различни страни, изчисляван по методика на ООН, включва три групи показатели: а) доход – измерван чрез брутен национален продукт (БНП) на 1 жител; б) дълголетие – измервано чрез очаквана продължителност на живота при раждане; в) образованост – измервана чрез среден брой години за обучение на населението на възраст 25 и повече години и очаквани години на обучение във всички образователни степени, отчитани от началната възраст за формално образование[2] (Ангелова 2016). Индексът не

---

[1] *Проф. д-р Георги Шопов, Институт за икономически изследвания при БАН; Пловдивски университет „Паисий Хилендарски“ / Prof. Georgi Shopov, Economic Research Institute at BAS, Plovdiv University „Paisii Hilendarski“: shopov@club2000.org*

[2] Програмата на ООН за развитие (ПРООН) в България периодично публикува след 1995 г. Доклади за човешкото развитие за България.

е изчерпателна мярка на човешкото развитие. Той например не включва важни показатели като неравенство в доходите, заетост, спазване на правата на човека и политически свободи и пр. Наред с това той преодолява ограничеността на използването на един показател за тази цел, какъвто например е БВП на човек от населението.

Съществуват и измерители, които се базират единствено на субективни данни от представителни социологически изследвания. Например *Европейското проучване на качеството на живот* (European Quality of Life Survey – EQLS) е инструмент за наблюдение и анализ на качеството на живот в ЕС. Подходът на проучването отчита факта, че „качество на живот“ е широко понятие и обхваща както индивидуалното благосъстояние, така и качеството на обществените услуги и на обществото в различни измерения: субективно благосъстояние, стандарт на живот и лишения, равновесие между професионален и личен живот; здраве и психично благоденствие, дългосрочни грижи, детски заведения и други обществени услуги, социална несигурност, социално изключване и обществено напрежение, доверие и участие в общността. Проучването се базира на данни от социологически изследвания на населението във всички държави – членки на ЕС (Eurofound 2017).

Индексът на стандарта на живот на Галъп се отнася до САЩ и е съставен от отговорите на американците на два въпроса: дали са доволни от сегашния си жизнен стандарт и дали стандартът им на живот се подобрява или влошава (Gallup 2015).

Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) от около 10 години развива методологията и изчислява т.нар. *индекс на по-добър живот* (Better Life Index), който позволява да се извършват сравнения между държавите – членки на организацията. Това е съставен (композитен) индекс, включващ както субективни (въз основа на социологическа информация), така и обективни (въз основа на статистически данни) оценки по 11 тематични области от сферата на материалните условия за живот и качеството на живот (OECD 2019):

1. Жилища – стаи на лице; дял на разходите за жилище в домакинските бюджети; дял на жилищата без санитарни възли.

2. Доходи – нетен еквивалентен разполагаем доход; нетно финансово състояние на домакинствата (общи финансови средства минус задълженията).

3. Работа – коефициент на заетост; коефициент на дългосрочна безработица; доходи от труд; несигурност на пазара на труда (продължителност на безработицата и колко държавна помощ може да очаква безработният).

4. Силна социална мрежа/общност – измерва се чрез социологически данни относно индивидуална оценка за получена подкрепа от общността (Perceived social network support – %).

5. Образование – години в образователната система; умения на учениците; образователна структура на населението.

6. Околна среда – замърсяване на въздуха (микрограмове на куб. метър); качество на водата (%).

7. Гражданско участие – процент на избирателната активност; участие на заинтересованите страни в законодателния процес (форми на консултация; прозрачност и откритост на процеса; механизми за обратна връзка от гражданите).

8. Здраве – очаквана продължителност на живота (години); структура на самооценките за здравния статус.

9. Удовлетвореност от живота – дял на самооценките за такава удовлетвореност.

10. Сигурност – дял на самоубийствата; дял на хората, които се чувстват сигурни при самотни нощни разходки.

11. Баланс между работа и свободно време – дял на заетите, работещите много часове; часове за почивка и задоволяване на лични нужди.

Световната банка провежда специализирани статистически изследвания на жизнения стандарт, базирани на проучване на домакинските бюджети чрез специално разработен за целта въпросник: Living Standards Measurement Survey (LSMS). Тези изследвания обхващат широк набор от показатели, свързани с условията на съществуване на домакинствата (доходи, разходи, жилищни условия, снабденост на домакинства с предмети за дълготрайна употреба и др.). Тяхното предназначение е да подобрят обхвата и качеството на статистическата информация, необходима за изследванията на бедността, жизненото равнище и др. С други думи, Световната банка не предлага методология за оценка на жизнения стандарт, а методология за събиране на качествена и многоаспектна статистическа информация за различни практически цели.

Жизненият стандарт в България е обект на няколко емпирични изследвания. Световната банка провежда пет изследвания (през 1995, 1997, 2001, 2003 и 2007 г.), базирани на проучване на домакинските бюджети чрез специално разработен за целта въпросник. В последното проучване е направена равносметка за промените в условията на живот преди и след приемането на страната в Европейския съюз (World Bank 2008). В друго изследване (Маринов 2017) са анализирани промените в жизнения стандарт на страната, дефиниран като съвкупност от показателите за БВП, доходите и потреблението, заетостта и безработицата.

В разработките „Регионални профили: показатели за развитие“ на Института за пазарна икономика, издавани ежегодно след 2012 г., се представят социално-икономически характеристики на 28-те области в страната. Това се прави чрез едномерното използване на над 65 индикатора, разделени в няколко групи: доходи и условия на живот, пазар на труда, инвестиции, данъци и такси, администрация, демография, образование, здравеопазване, сигурност и правосъдие, околна среда, култура. Част от тези групи имат връзка с жизненото равнище. Разработките дават възможност за сравняване състоянието на областите по включените в наблюдението индикатори, но без да се търси конструирането на обобщаващи измерители за социално-икономическото състояние на съответните териториални единици, по които те да бъдат сравнявани.

Регионалният аспект на жизнения стандарт също е обект на емпирични изследвания (Shopov, Tzanov 2015). На базата на специално разработена методика са оценени регионалните (на ниво NUTS 2 и NUTS 3) различия за периода 2007–2012 г. Оценките имат количествен израз (представени са в процентно изражение спрямо еталонна териториална единица), което позволява да се ранжират в зависимост от тяхната величина. Те са базирани на множество показатели, обединени в 6 тематични области – доходи и потребление, бедност и неравенство, достъп до образование, достъп до здравеопазване, социални услуги и миграция. Тази многоаспектност на разглеждане позволява да се очертае в сравнителен план една по-обобщена картина за жизненото равнище в отделните региони.

От направения преглед **може да се заключи следното**:

Първо, няма общоприети определения за същността и съдържанието на понятия като „жизнен стандарт“, „жизнено равнище“ и сходни на тях. Независимо от концептуалните различия понятията визират задоволяването на едни или други материални, духовни и социални потребности на хората, условията и факторите за тяхното удовлетворяване. Предвид разнообразието на потребностите, на многоаспектността и многокомпонентността на факторните влияния най-често се търсят начини за измерване удовлетвореността на различните потребности въз основа на множество социално-икономически показатели. Многомерността на изследвания обект (жизнено равнище, жизнен стандарт, качество на живот и пр.) води до: а) търсене на начини за обединяване на едномерните резултати, получавани въз основа на отделни показатели в съставни (обобщаващи, интегрални) измерители, напр. индекси; б) използването както на статистически данни, така и на данни от социологически изследвания.

Второ, ако жизненото равнище (може да) се характеризира с **достигнатото** ниво на доходи, на потребление на стоки и услуги, на фактическо състояние на заетостта и пр., то жизненият стандарт може да се свърже със **степента** на достигане на едно желано, нормативно определено или „еталонно“ състояние на неговите компоненти.

В настоящия доклад регионалните измерения в жизнения стандарт са определени чрез прилагане на специално разработен инструментариум (подробно описан в Shopov, Tzanov 2015) за интегрална оценка на различията в този стандарт между 6-те района от ниво 2 и между 28-те области на страната. Инструментариумът е базиран на т.нар. метод на Бенет (Христосков, 2014)[3].

Интегралната оценка обединява обобщените оценки в следните 8 тематични области на жизнения стандарт: икономическо развитие, доходи и потребление, неравенство и бедност, пазар на труда, достъп до образователни услуги, достъп до здравни грижи, социални трансфери и миграция, които включват общо 22 единични показателя.[4]

Тъй като методологията на изследването включва изчисляването на оценки, които се базират върху **сравнения на действителните**, отчетени от националната статистика **стойности на избраните показатели** за съответните териториални единици, **с най-добрата „еталонна“ стойност на съответния показател**, може да се приеме, че по такъв начин се оценява жизненият стандарт. **Това е основанието при квантифицирането и оценката на регионалните различия в случая да се използва понятието „жизнен стандарт“**.

---

[3] В изготвянето на модела за изчисляване на оценките принос има и проф. д-р Ст. Иванов.

[4] Настоящият доклад представя някои резултати от плановия научноизследователски проект „Национални и регионални измерения на пазара на труда и жизнения стандарт в България“, разработен от екип на Института за икономически изследвания при БАН, включващ проф. В. Цанов – ръководител, проф. Г. Шопов, проф. И. Белева, проф. Й. Христосков, проф. П. Салчев, доц. Б. Хюсеинов.

2. Териториалните различия в жизнения стандарт (обобщена картина)

Тази обобщена картина се очертава въз основа на анализа и оценката на интегралните измерители (оценки) за жизнения стандарт в съответните териториални единици за 2010, 2013 и 2017 г. Както се посочи по-горе, изчисляването на тези интегрални оценки се базира на обобщаващите измерители на регионалните различия в 8-те тематични области.

2.1. Различия между районите от ниво 2

Анализът на оценките, приведени в долните две таблици и картите, позволява да се направят следните оценки и изводи:

Таблица1. *Интегрални оценки за жизнения стандарт по райони от ниво 2 (2010–2017)*

2010 г.		**2013 г.**		**2017 г.**		**Ръст 2017-2010-п.п.**
Югозападен район	98,8%	Югозападен район	95,7%	Югозападен район	96,8%	-2
БЪЛГАРИЯ	73,2%	**БЪЛГАРИЯ**	**75,9%**	**БЪЛГАРИЯ**	**79,5%**	6
Южен централен район	65,7%	Югоизточен район	70,3%	Южен централен район	79,5%	14
Североизточен район	65,5%	Североизточен район	69,2%	Североизточен район	73,7%	8
Югоизточен район	64,2%	Южен централен район	68,8%	Югоизточен район	71,2%	7
Северен централен район	59,3%	Северен централен район	67,3%	Северен централен район	69,3%	10
Северозападен район	58,2%	Северозападен район	58,3%	Северозападен район	57,9%	0
Коефициент на вариация	20,1%	Коефициент на вариация	16,1%	Коефициент на вариация	15,8%	-4

Източник: Собствени изчисления.

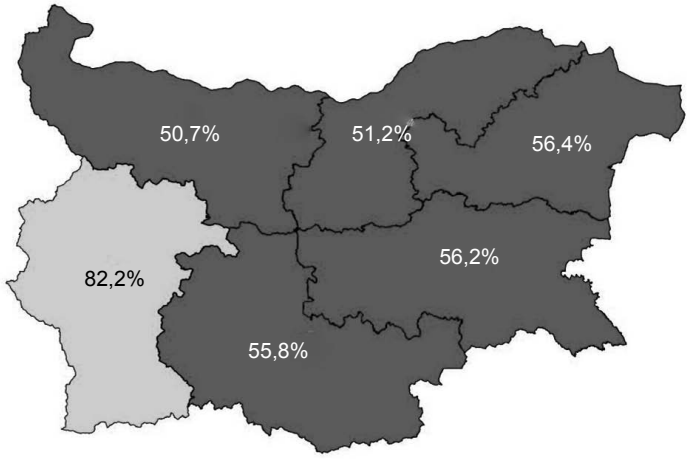
Таблица 2. *Промени в интегралните оценки за жизнения стандарт – 2017 спрямо 2010 г. (п.п.)*

	Матер. жизнен стандарт	**Трудов пазар**	**Достъп до образование**	**Достъп до здравни услуги**	**Социални трансфери**	**Миграция**	**Жизнен стандарт – интегрална оценка по райони**
БЪЛГАРИЯ	-1	4	1	-2	1	35	6
Северозападен район	11	-15	7	0	-3	-2	1

	Матер. жизнен стандарт	Трудов пазар	Достъп до образо-вание	Достъп до здравни услуги	Социални трансфери	Мигра-ция	Жизнен стандарт – интеграл-на оценка по райони
Северен централен район	16	8	3	-3	1	35	10
Североизточен район	-6	11	2	-3	-1	47	8
Югоизточен район	0	1	-5	-4	-2	52	8
Южен централен район	-8	15	-3	1	0	77	12
Югозападен район	-11	0	2	-3	0	0	-2

Източник: Собствени изчисления

Карта 1. Разпределение на районите според интегралните оценки за жизнения стандарт (2010 г.)

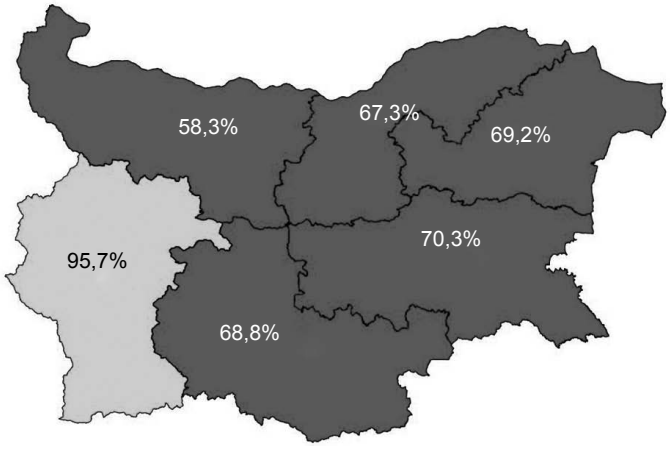


Легенда:

	Над средното за страната равнище
	Под средното за страната равнище

- В подредбата на районите през изследваните години се открояват няколко обстоятелства:
  - Почти всички райони и страната като цяло подобряват оценките си за жизнения стандарт спрямо кризисната 2010 г., приета в случая за базова. Най-значително е нарастването на оценките за ЮЦР и СЦР. В ЮЦР това се дължи в най-голяма степен на влиянието на миграцията и на трудовия пазар, а в СЦР – на миграцията и на материалния жизнен стандарт.

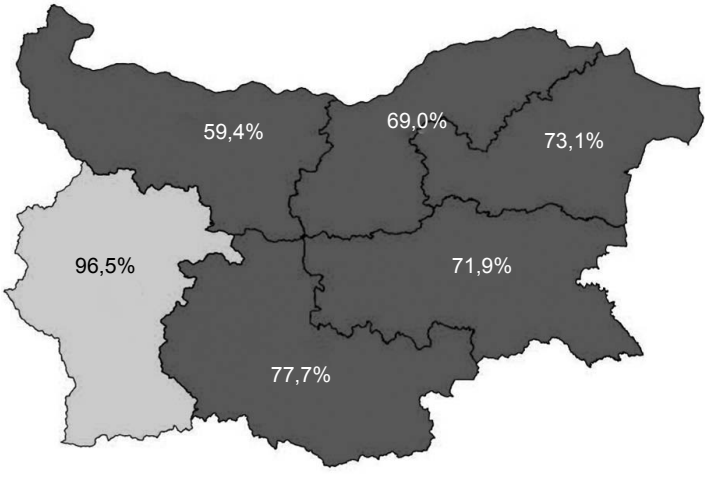
Карта 2. Разпределение на районите според интегралните оценки за жизнения стандарт (2013 г.)



Легенда:

	Над средното за страната равнище
	Под средното за страната равнище

Карта 3. Разпределение на районите според интегралните оценки за жизнения стандарт (2017 г.)



Легенда:

	Над средното за страната равнище
	Под средното за страната равнище

○ ЮЗР стабилно заема водещата позиция на район с най-добро жизнено равнище по наблюдаваните параметри, независимо че след кризисната 2010 г. той бележи леко понижение, като стойността на интегралната му оценка през 2017 г. е по-ниска с 2 п.п. спрямо базисната. В този случай трябва да се подчертае, че колебанията в промените на абсолютните стойности на оценките се отнасят за най-високите сред всичките останали райони и не

се отразяват на позиционирането на този район, който по отношение на трудовия пазар, социалните трансфери и миграцията поддържа максималните „еталонни“ стойности на оценките (100%).

- ○ Тези изменения водят до относително намаляване на териториалната диференциация между жизнения стандарт на ниво NUTS 2, като коефициентът на вариация, оставайки нисък, намалява с 4 п.п.
- ○ Независимо от намаляващите различия СЗР трайно заема последното място в подреждането, като дистанцията му в края на периода спрямо оценките на водещия ЮЗР се намалява незначително с около 2 п.п.
- ○ СЦР също запазва своята предпоследна позиция независимо от относителното подобрение на интегралната му оценка през 2017 г. спрямо базисната 2010 г. с около 10 п.п.
- ○ Най-динамични изглеждат промените в позиционирането на ЮЦР и на ЮИР, които по интегрална оценка менят ранга си през всички години:
- ● ЮЦР от 3-то място през 2010 г. пада на 5-о през 2013 г., за да се върне отново на 3-та позиция през 2017 г. Районът бележи подобрение по оценките за миграцията и трудовия пазар, спад – в материалния жизнен стандарт, а останалите обобщаващи оценки са почти без промени. С други думи, положителният статус на редица от наблюдаваните параметри на жизнения стандарт може да се разглежда като фактор, който формира района като привлекателно място за живот.
- ● ЮИР регистрира временно изкачване в подреждането – от 5-а през 2010 г. на 3-та през 2013 г., за да се върне на 5-а позиция през 2017 г. Положителното влияние на промените в оценките за миграцията се оказват недостатъчни, за да компенсират влошаването на оценките за социалните трансфери и за достъпа до здравни и образователни услуги.

Обобщеният извод е, че в контекста на подобрена през наблюдавания период социално-икономическа среда териториалните различия в жизнения стандарт леко са намалели, като по-съществените промени са в средата на подреждането, докато ЮЗР и СЗР трайно заемат съответно първото и последното място в подреждането по интегрална оценка. Добрите параметри на материалния жизнен стандарт и на пазара на труда при запазване състоянието на достъпа до образователни и здравни услуги са фактори, привличащи население в съответните райони, което резултатира в общо повишение на техните интегрални оценки за жизнения стандарт.

2.2. Различия между областите

Анализът на оценките, приведени в долната табл. 3 и трите карти, позволява да се направят следните оценки и изводи:

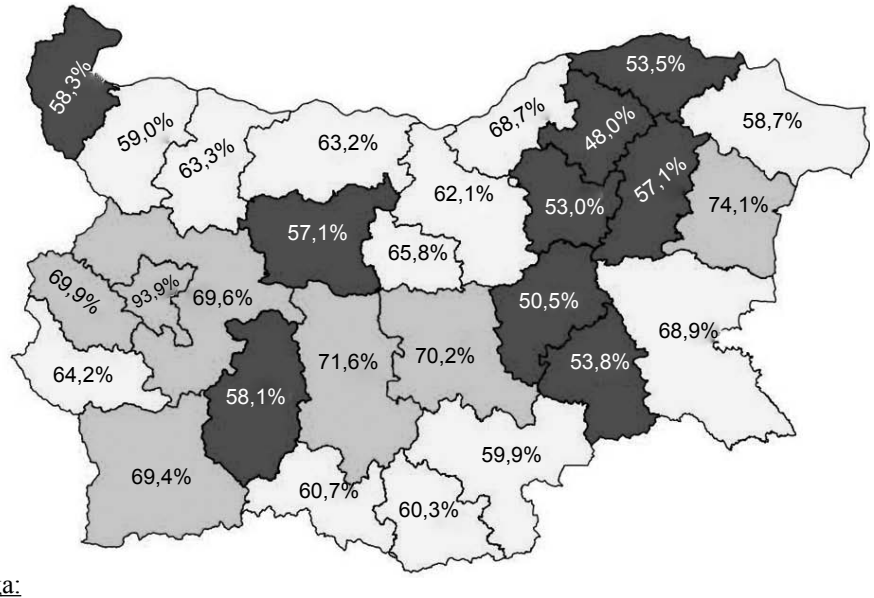
Таблица 3. *Жизнен стандарт – интегрални оценки по области (2010–2017)*

2010 г.			**2013 г.**			**2017 г.**	
Област София (столица)	93,9%		Област София (столица)	92,9%		Област София (столица)	89,3%
Област Варна	74,1%		Област Пловдив	76,4%		Област Пловдив	76,9%
Област Пловдив	71,6%		Област Варна	73,9%		Област Варна	72,4%

2010 г.			2013 г.			2017 г.	
Област Стара Загора	70,2%		Област Габрово	73,3%		Област Стара Загора	71,7%
Област Перник	69,9%		Област Стара Загора	72,5%		**БЪЛГАРИЯ**	**70,3%**
Област София	69,6%		**БЪЛГАРИЯ**	**71,6%**		Област Перник	70,2%
Област Благоевград	69,4%		Област Русе	71,4%		Област Габрово	69,9%
БЪЛГАРИЯ	**69,2%**		Област Бургас	70,9%		Област Кърджали	68,9%
Област Бургас	68,9%		Област София	68,9%		Област София	68,4%
Област Русе	68,7%		Област Благоевград	67,4%		Област Русе	67,5%
Област Габрово	65,8%		Област Плевен	67,3%		Област Бургас	67,4%
Област Кюстендил	64,2%		Област Велико Търново	66,7%		Област Благоевград	66,5%
Област Враца	63,3%		Област Перник	66,4%		Област Велико Търново	64,9%
Област Плевен	63,2%		Област Кърджали	64,1%		Област Плевен	63,7%
Област Велико Търново	62,1%		Област Ямбол	63,7%		Област Кюстендил	63,4%
Област Смолян	60,7%		Област Кюстендил	62,7%		Област Хасково	62,9%
Област Кърджали	60,3%		Област Шумен	62,6%		Област Шумен	61,4%
Област Хасково	59,9%		Област Хасково	61,9%		Област Смолян	60,0%
Област Монтана	59,0%		Област Добрич	61,7%		Област Добрич	58,8%
Област Добрич	58,7%		Област Монтана	61,3%		Област Ямбол	58,6%
Област Видин	58,3%		Област Ловеч	61,0%		Област Пазарджик	58,6%
Област Пазарджик	58,1%		Област Враца	61,0%		Област Търговище	58,0%
Област Шумен	57,1%		Област Пазарджик	58,1%		Област Враца	57,7%
Област Ловеч	57,1%		Област Смолян	58,0%		Област Ловеч	57,5%
Област Ямбол	53,8%		Област Търговище	57,9%		Област Силистра	56,1%
Област Силистра	53,5%		Област Видин	56,3%		Област Монтана	55,9%
Област Търговище	53,0%		Област Разград	56,3%		Област Разград	54,5%
Област Сливен	50,5%		Област Силистра	56,1%		Област Сливен	51,3%
Област Разград	48,0%		Област Сливен	54,8%		Област Видин	50,0%
Коефициент на вариация	**14,3%**		**Коефициент на вариация**	**12,3%**		**Коефициент на вариация**	**13,0%**

Източник: Собствени изчисления.

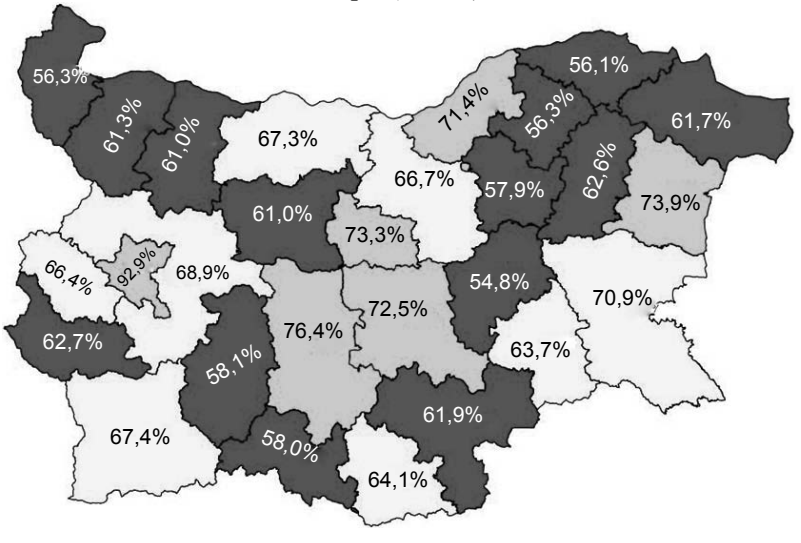
Карта 4. Разпределение на областите според интегралните оценки за жизнения стандарт (2010 г.)



Легенда:

	Високо
	Средно

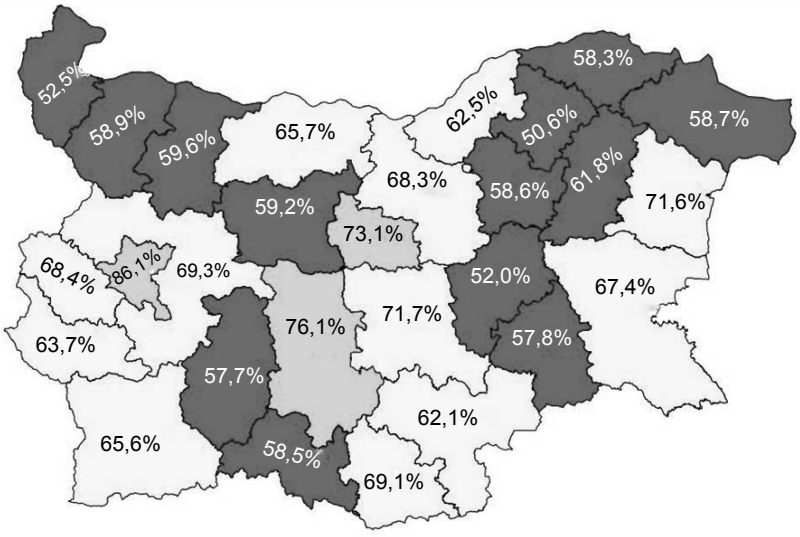
Карта 5. Разпределение на областите според интегралните оценки за жизнения стандарт (2013 г.)



Легенда:

	Високо
	Средно
	Изоставащи

Карта 6. Разпределение на областите според интегралните оценки за жизнения стандарт (2017 г.)



Легенда:

	Високо
	Средно
	Изоставащи

На първо място следва да се отбележи чувствителното изменение на броя на областите, попадащи в групите: 1) с високи интегрални оценки за жизнения стандарт (над средното за страната равнище); 2) със средни оценки за този стандарт (между средното и критичното равнище); 3) „критичен“ жизнен стандарт (под критичния праг на оценките).

В първата група броят на областите намалява от 7 през 2010 г. на 5 през 2013 г. и на 4 през 2017 г. Една от причините е свързана с нарастването на стойността на интегралните оценки средно за страната – от 69,2% през 2010 г. на 71,6% и 70,3% през следващите две наблюдавани години. Областите София-град, Пловдив, Варна и Ст. Загора формират ядро, което запазва позициите си във водещата група и през трите наблюдавани години. Перник, Благоевград и Габрово са териториални единици, които по-епизодично присъстват в първата група, като през 2017 г. изцяло са в състава на областите с интегрални оценки под средната за страната. За Благоевград това в най-голяма степен се дължи на спада в оценките за достъп до здравни услуги и до запазване на ниските оценки за миграцията. За Перник значително е влиянието на влошаването на и бездруго ниската оценка за достъп до здравеопазване и на спада в оценката за социалните трансфери; от друга страна, добрите стойности на оценките за миграцията спомагат тази област да се задържа на сравнително високи позиции в общото подреждане по интегрални оценки на жизнения стандарт. Промените в позиционирането на Габрово произтичат най-вече от флуктуациите на обобщаващите оценки за достъпа до здравни грижи.

Във втората група (с интегрални оценки между средната за страната и критичния праг) настъпват значителни промени. В количествено отношение, макар и колебливо, обхватът ѝ леко нараства – от 12 през 2010 г. на 9 през 2013 г. и 13 през 2017 г. Причините могат да се търсят, от една страна, в посоченото повишаване стойността на средната за страната интегрална оценка, а от друга – в намаляването на диференциацията в оценките на областите под тази средна стойност (коефициентът на вариация във втората група, бидейки много нисък, спада още повече – от 6% през 2010 г. на 4,6% през 2017 г.). В структурно отношение Бургас, В. Търново, Плевен, Русе, Плевен стоят стабилно в тази средна група. Кюстендил (с изключение на 2013 г.) също е в този „клъстър“ или много близо до него.

Групата на областите с интегрални оценки за жизнения стандарт под критичния праг бележи тенденция на разширяване. Тази тенденция най-силно се проявява в периода на стагнация (2010–2013), през който нейният брой се увеличава от 9 на 14, т.е. с над 37%. В периода на по-осезателен икономически растеж (2013–2017) групата се свива незначително (12 области). През целия разглеждан период неизменно в дъното на подреждането остават областите Разград, Сливен, Търговище, Видин, Пазарджик, Ловеч, Силистра. Особено значимо е пропадането в подреждането на област Смолян, която от втора група през 2010 г. трайно се настанява в групата на изоставащите области през 2014 и 2017 г. Това се дължи най-вече на спада в оценките за състоянието на материалния жизнен стандарт, на достъпа до здравна грижа и на последното място по оценката за миграция, което показва, че все повече местни хора не са удовлетворени от условията за живот в тази част на страната.

Втората особеност се изразява в запазване на междуобластната диференциация на жизнения стандарт на относително ниско равнище. Коефициентът на вариация за цялата съвкупност от области много слабо се намалява (с около 1 п.п.) и съобразно възприетата скала за характеризиране (описана в методологическата първа част) остава „много нисък“. За трите групи области също е типична тенденцията на сближаване, като териториалната диференциация в жизнения стандарт остава незначителна. Потвърждение на това са следните факти:

- ✓ В групата на водещите области коефициентът на вариация, макар да е относително най-голям, спада от 12 на 10%, а в другите две групи – от около 6 на около 5%. Вариационният размах във втора и в трета група области остава в рамките на 10 п.п., като най-значим е той в първа група: около 25 п.п. през 2010 г. и само 13 п.п. в края на периода.
- ✓ На трето място следва да се отбележи, че на фона на тези процеси много области подобряват интегралните си оценки за жизнения стандарт, като намаляват отстоянията си от еталонната оценка – това са напр. Кърджали (с 9 п.п.), Разград (със 7 п.п.), Пловдив, Ямбол и Търговище (с 6 п.п.). Наред с това някои области се изкачват в по-горни групи, напр. Хасково и Шумен (от трета във втора, 2017).
- ✓ Като четвърта особеност може да се посочи, че в резултат от влошаване на интегралните оценки области като Видин, Враца, Монтана затвърждават неблагоприятното си позициониране, а други (като София-столица) въпреки относителното намаляване на оценката запазват водещата си роля.

Изводът, който може да се направи, е, че след преминаване на периода на икономическа стагнация териториалната диференциация в жизнения стандарт поддържа тенденция на намаляване от гледна точка на стойностите на интегралните оценки, но на увеличаване от гледна точка на свиване обхвата на „водещите“ области и увеличаване обхвата на областите под т.нар. критичен праг на интегралните оценки на жизнения стандарт.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Ангелова, П. (2016). Индексът на човешкото развитие – методологически и приложни аспекти. – Статистика, бр. 2, с. 53 и сл.

ИПИ (2018). Регионални профили: показатели за развитие. https://www.regionalprofiles.bg/bg/news/

Маринов, А. (2017). Анализ на жизнения стандарт в България за периода 2007–2016. http://research.ue-varna.bg/admin/kcfinder/upload/files/TOM_II-457-469.pdf

Христосков, Й. (2014). Статистически анализ на регионалната инфраструктура. – Статистика, бр. 2, с. 6–18.

Britannica (2018). Standard of living. https://www.britannica.com/topic/standard-of-living

Econbg (1995). Level of living. цит. Реклама и насърчаване на продажбите; проф. Доганов, доц. Дуранкев. София, 1995. http://econ.bg/%D0%96%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D0%BD%D0%BE-%D1%80%D0%B0%D0%B2%D0%BD%D0%B8%D1%89%D0%B5-Level-of-Living-_l.d_i.329398.html

Eurofund (2017). Fourth European Equality of Life Survey. https://www.eurofound.europa.eu/bg/publications/executive-summary/2017/fourth-european-quality-of-life-survey-executive-summary

Gallup (2015). https://news.gallup.com/poll/180449/standard-living-index-climbs-highest-years.aspx

OECD (2019). Better Life Index. http://www.oecdbetterlifeindex.org/

Shopov, G., V. Tzanov (2015). Territorial disparities in living standard of the population in Bulgaria – situation and evolution (2007–2012); Papers of BAS. Humanities and Social Sciences, Vol. 2, No 1–2, p. 157–184.

Wikipedia (2017). Standard of living. https://en.wikipedia.org/wiki/Standard_of_living ; http://econ.bg/Level-of-Living-_l.d_i.329398.html

World Bank (2008). Living Conditions Before and After EU Accession, Human Development Sector. https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/18898/442890ESW0P1071C0disclosed011111191.pdf?sequence=1&isAllowed=y Unit_

РЕГИОНАЛНО И СЕКТОРНО РАЗВИТИЕ. РЕСУРСИ, ЕКОЛОГИЯ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ /

REGIONAL AND SECTORAL DEVELOPMENT. RESOURCES, ECOLOGY AND SUSTAINBLE DEVELOPMENT

Стоян Тотев, Милкана Мочурова, Мария Коцева-Тикова / Stoyan Totev, Milkana Mochurova, Maria Kotseva-Tikova[1]

СОЦИАЛНА, ИКОНОМИЧЕСКА И ЕКОЛОГИЧНА ОЦЕНКА НА ПРИОБЩАВАЩОТО РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ

1. Въведение

БВП е прието да се възприема като основно мерило за благосъстоянието на даден регион или страна. Преобладава разбирането, че просперитетът се определя достатъчно точно от изменението на БВП. С постепенното натрупване на проблеми, свързани със социални неравенства в национален и регионален план и проблеми с околната среда, възниква необходимостта от оценка не само на негова база.

Паралелно с тези процеси през последното десетилетие се дебатира и въпросът за необходимостта от нови източници на растеж, такъв, който да е от полза за всички слоеве от населението и да е в синхрон с опазване на околната среда и намаляване на въглеродните емисии. Развива се концепцията за т.нар. зелен растеж и съответно зелена икономика. Тези идеи надграждат концепцията за устойчиво развитие, позната от 1987 г. Зеленият растеж и зелената икономика са ориентирани към повишаване на благосъстоянието и социалната справедливост и същевременно намаляване на екологичните рискове.

Редица международни институции предлагат концепции, стратегии, програми за постигане на желания нов тип растеж. Целите на ООН може да се считат за най-амбициозни и всеобхватни. След години анализите показват, че е постигнат известен напредък, но по-късно така формулираните цели търпят критика, тъй като трудно се измерват и оценяват дали са реално изпълнени – доколко са времево ограничени и измерими (Attaran 2005). Въпреки усилията на международно ниво не се наблюдават значими промени и подобрения в това отношение. Някои автори критикуват изброените концепции, че това са само празни термини, които на практика не дават нищо ново (Turok 2018; Lee 2019).[2]

---

[1] *Проф. д-р Стоян Тотев, гл.ас. д-р Милкана Мочурова, гл.ас. д-р Мария Коцева-Тикова, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Stoyan Totev, Chief. Assist. Dr. Milkana Mochurova and Chief. Assist. Dr. Maria Kotseva-Tikova, Economic Research Institute at BAS: stotev@yahoo.com; m.mochurova@iki.bas.bg; maria_kotseva@yahoo.com*

[2] В България, доколкото ни е известно, употребата на подобни думи, лишени от реална стойност, ползването на чуждици, буквален превод на думи от английски език, без да се осмисля реалното им значение, се критикува от лингвисти и литератори – виж https://petkohinov.com/archives/2576

Според Lee (2019) концепцията за включващ растеж (загрижеността за темпа и типа на растежа) е станала „една нова мантра на местното икономическо развитие“. Въпреки че някои политици са ентусиазирани относно прилагането на мерки за подобен растеж, други смятат, че това е само една високопарна дума, която слабо повлиява на политиките. Остават нерешени редица концептуални въпроси, терминът е неясен и трудно се операционализира, има малко доказателства, че е приложим на практика и разчита прекалено много на способността на местните власти да създават или подпомагат растежа. Въпреки това Lee счита, че макар и да не е идеален, моделът на включващ растеж е по-добър от модел, който изцяло пренебрегва проблемите на разпределението на благата.

Отделни международни институции се опитват да създадат инструменти за количествена оценка на включващото развитие, просперитет и социално равенство. Признава се съществуването на сериозни неравенства не само между отделните страни, но и в самите тях. Концепцията обхваща различни аспекти и проблеми, поставя за цел постигане на синергия в изпълнението на различни задачи. Поради това се налага разбирането, че не е възможно измерване на напредъка с един или няколко индикатора, а е необходимо използването на комплекс от индикатори, обединени най-често в един или няколко индекса. Авторите на всички тези измерители критикуват използването на показателя БВП като единствен показател на обществения напредък, но няма единно мнение за това какъв да бъде този „допълващ“ подход за определяне на социално-икономическите различия.

Един такъв подход, възприет в ЕС, е модифицираният Индекс на социалния прогрес, с който се измерва развитието на 272 европейски региона NUTS 2. Социалният напредък се дефинира като възможността на обществото да посреща основните човешки потребности на гражданите, да осигурява градивните елементи, които позволяват на гражданите и на общностите да повишават и поддържат своето качество на живот, и да създава условията, които дават възможност на отделните индивиди да реализират своя потенциал.

Подобна нужда от оценка на вътрешнорегионалните различия не единствено на база БВП на човек от населението е актуална и в случая на България и тя е особено необходима поради факта, че се наблюдава трайна тенденция на нарастване на регионалните различия. Алтернативата, с която се сблъскват страните с по-слаби икономики от ЕС, е да водят регионална политика, която да смекчи нарастването на тези различия за сметка на намаляване на икономическата ефективност като цяло или да оставят пазарните механизми да определят развитието им, респ. да приемат за неизбежни на дадения етап проблемите, свързани с нарастването на регионалните различия. Практиката е показала, че страните, изправени пред такава алтернатива, поне тези, които не са с развити икономики, приемат за приоритет постигането на по-висока икономическа ефективност. Такъв е случаят и с България, при която поне досега политиката за преодоляване на регионалните неравенства се е свеждала предимно до мерки за намаляването им в областта на пазара на труда.

Lucian-Liviu (2016) представя една обща типология, свързвайки икономическото развитие на страните от ЕС с нарастване на БВП на човек от населението спрямо средния показател на ЕС с изменението на вътрешнорегионалните различия по отделни страни – така страните от ЕС се разпределят в четири основни групи:

1) които подобряват позициите си в ЕС (като БВП на глава от населението), но при нарастващи регионални различия; в това число България, Чешката република, Словения и др.;
2) при които е регистрирано регионално сближаване, но чрез влошаване на БВП на глава от населението – има се предвид влошаване на показателите за БВП на глава от населението спрямо средните показатели за ЕС;
3) при които позицията им в ЕС намалява по отношение на БВП на глава от населението и нарастват регионалните различия (най-неблагоприятната динамика);
4) при които двете им позиции в ЕС се увеличават и е регистрирана регионална конвергенция (най-благоприятната динамика) – в тази група попада единствено Германия.

Като правило страните с по-слаби икономики в рамките на ЕС имат и по-големи регионални икономически различия – коефициентът на корелация между регионалното разсейване по страни и БВП на човек от населението е отрицателен. С други думи, наблюдава се ясно изразена обратна зависимост между достигнатото икономическо равнище и вътрешното регионалното разсейване.[3] Kuznets (1955) и Capello (2007) формулират връзката между икономическото неравенство и икономическото развитие и я представят графично като обърната U крива – ∩, показваща, че на един начален етап, когато икономическото развитие нараства, регионалните неравенства в този етап също нарастват, след което се преминава един пик (върхът на кривата ∩) и по-нататъшното икономическо развитие води до намаляване на неравенството. Имайки предвид, че страни като Чешката република и Словения не са преминали този пик (виж първата група), то със сигурност може да се очаква, че поне в следващите 10–15 години регионалните икономически различия ще нарастват в България.

Същевременно трябва да се подчертае, че регионалните различия до голяма степен зависят и от регионалната структура, която е твърде различна по отделни региони в България. Guastella и Timpano (2015) твърдят, че различия в доходите при страните от ЕС са ефект на различието в икономическите структури, формирането на които е обусловено от фактори като човешкия капитал и агломерацията и концентрацията на знания, определящи икономическото развитие.

Съобразно поставените цели на настоящото изследване на регионалното развитие в България се предлага използването на термина „приобщаващо развитие“ като модификация на концепциите за регионален социален прогрес и включващо развитие. Приобщаващото регионално развитие в България се разглежда в три основни разреза – икономически, социален и екологичен. На базата на тази методология се определят критични регионални диспропорции в различни аспекти. Тенденцията на нарастване на регионалните различия в България трудно може да се промени, затова е необходимо да се търсят показатели, които да дават измерима и обективна оценка за нарушаване на определени критерии за допустими рамки на регионални различия. Изследването в тази на-

[3] По данни на Евростат коефициентът на вариация на БВП по региони на равнище NUTS 3 е най-висок в България.

сока е в контекста на концепцията за приобщаващо развитие, като се приема в най-обща форма дефиницията на Rauniyar (2010). ***Това е развитие, което води до подобряване разпределението на благосъстоянието в различни измерения и същевременно води до подобряване на средните социално-икономически и екологични показатели.***

Една най-обща постановка за такава оценка, отговаряща на разбирането за „приобщаващо развитие“, би могла да бъде определена от изискванията:[4]

- Всеки регион показва подобрение в редица социално-икономически области в последните години (оценка за 5–10-годишен период).
- Всеки регион се развива в същата посока, която се определя от националните тенденции (следва посоката на трендовете на основни икономически показатели).
- Няма нито един регион, който да попада само в трите най-добри позиции или само в трите най-лоши позиции за всичките избрани показатели.

2. Избор на показатели за оценка на регионалните икономически различия

Очакваното развитие на регионалните икономически различия на равнище области за България до голяма степен се определя от острите демографски проблеми, свързани с външната миграция и остаряването на населението[6]. Постигането на благоприятни структурни изменения за определени региони в България, което е предпоставка за икономическо развитие, трудно би могло да се реализира при наличието на тези проблеми.

Много са факторите, които определят икономическото развитие, респ. регионалните икономически различия. В настоящето изследване се прави избор между следните основни показатели (и техните производни), за които има информация на равнище области в България. Това са БВП по области и основни сектори (селско стопанство; индустрия; услуги), преки чуждестранни инвестиции, БДС, производителност на труда по области и основни сектори, гъстота на населението, коефициент на възрастова зависимост, механично движение на населението, дял на населението с висше образование.

Обобщаващ фактор за регионалната „привлекателност“ е миграцията (механично движение на населението) – мотивите за миграция са предимно икономически. Този показател показва съществени флуктуации по отделни години и силно корелира с показателя за гъстота на населението. От своя страна гъстотата на населението в още по-голяма степен корелира с БВП. Всичко това

---

[4] Тези така формирани критерии биха могли да се ранжират по степен на важност за постигането им, като едно работно виждане е подреждането им по важност да бъде по реда, по който са представени.

[5] „Изглежда възможно едно общество, в което делът на младите хора намалява, да стане застрашително непрогресивно, изоставайки от други общности … по отношение на техническата ефективност и икономическо благосъстояние“, извадка от доклад на Royal Commission on Population, Великобритания, 1949.

предполага участието на показателя БВП на човек от населението да отразява и влиянието на факторите гъстота на населението и механично движение на населението.

Имайки предвид голямата инерционност на демографските и в частност миграционните процеси, то регионалните различия по отношение на БВП на човек от населението ще нарастват в обозримо бъдеще независимо от икономическото развитие. Коефициентите на корелация на преките чуждестранни инвестиции и производителността на труда с БВП също са високи, така че и тяхното влияние на практика се отразява достатъчно добре от изменението на БВП. Така на практика с избора на участие на БВП на глава от населението до голяма степен се отразява и влиянието на тези фактори върху формирането на икономическите различия.

Важен фактор, определящ посоката на изменение на регионалните различия, е динамиката на развитието на индустрията. Промишлеността „…широко се припознава като двигател на съвременната икономика. Това се дължи на водещия ѝ принос за общия растеж на производителността; приносът ѝ към научните изследвания и иновациите, който е четири пъти по-висок от съответния принос към брутния вътрешен продукт; както и нейните мултипликационни ефекти върху растежа на икономиката въобще“ (European Competitiveness Report 2013: 5). При избора на показатели включването на промишлеността е направено посредством динамиката на производителност на труда в сектор индустрия за последните 10 години – измерена с брутната добавена стойност на един зает в сектора.

Друг фактор, избран да се използва в изследването, е динамиката на изменение на относителния дял на участието на всеки регион при формирането на БВП за последните 10 години. Фактът, че този показател корелира с БВП на глава от население – положителен коефициент на корелация в рамките на 0,3–0,4 (невисок коефициент, но все пак положителен), е ясен показател за нарастване на регионалните различия за наблюдаваните години. Влиянието на възрастовата структура за формирането на регионалните различия се отразява чрез включването на показателя коефициент на възрастова зависимост, а степента на образование – с включването на показателя относителен дял на населението с висше образование.

Така показателите, които се използват за оценка на формирането на регионалните икономически различия, са направени на база изменението на: БВП на човек от населението; динамика на относителния дял на участието на всеки регион при формирането на БВП; динамика на производителността на труда в сектор индустрия; коефициент на възрастова зависимост; дял на населението с висше образование.

3. Избор на показатели за оценка на регионалните социално-екологични различия

Освен икономическия прогрес, измерен чрез БВП, е важно да се оценят и други аспекти, като например индикатори за социално-екологическо благоденствие. За тази цел подходящ инструмент е Индексът на социалния прогрес

(SPI), разработен от неправителствената организация Social Progress Imperative, който цели да измери социалния напредък без включване на икономически индикатори. Индексът оценява 3 области: базови човешки нужди, основи на благоденствието и възможности. Той дава друг подход за измерване на успеха на обществото, като допълва икономическите измерители със социални и екологични. ЕС модифицира този индекс (EU-SPI), като се стига до един агрегиран индекс на 50 социални и екологични индикатора, които обхващат същите три измерения на социалния прогрес**.**

На базата на Индекса за социален прогрес на ЕС (EU-SPI) за оценка на регионите е разработен такъв за областите в България. В него са включени 18 социални и екологични индикатора, които са разпределени в три измерения на социалния прогрес: базови човешки нужди, основи на благоденствието и възможности. Част от показателите съвпадат с тези на EU-SPI, а друга част са допълнени с оглед постигане на по-пълно оценяване на социалното развитие в трите измерения.

Оценката на областите в България е базирана основно на Индекса на социалния прогрес (EU-SPI), приложен от ЕС на регионално равнище, като се използват:

– Трите измерения на социален прогрес: основни човешки нужди, основи на благоденствието и възможности;
– Всяко измерение се оценява чрез набор от показатели, които покриват всеки от компонентите;
– Показателите са социални и екологични, измерват резултати, относими са за всички области и покриват измерители, които могат да бъдат повлияни директно от публичните политики.

Оценката включва и индикатори, различни от тези в EU-SPI. Тя използва някои от показателите, включени от Института за пазарна икономика (ИПИ) в годишните издания на „Регионални профили: показатели за развитие“.

В трите измерения на оценката се класифицират показатели от следните направления: демография; образование; здравеопазване; сигурност и правосъдие; околна среда; култура; инфраструктура.

В оценката са включени и показатели, характеризиращи културния живот в областите, което не е отчетено в EU-SPI, но е оценено от ИПИ. Показателите за инфраструктура са включени в оценката за социално-екологичното развитие, а не са използвани като индикатор за икономически просперитет. Изходната теза е, че базовите нужди и благоденствието се формират от наличие в достатъчна степен на достъп до образование, здравеопазване, транспортна инфраструктура, екологична чистота, достъп до вода и канализация, както и добро предлагане на културни прояви и наличие на институции.

Включените показатели са оценени за период от 9 години (2010–2018), като при тези, за които липсват данни за по-дълъг период, оценката е на база на наличното и публикувано от Националния статистически институт (НСИ). Показателите, които се включват в оценката за всяко измерение, са подбрани така, че да характеризират компонентите количествено. Всички индикатори са оценявани по 5-степенна скала чрез определяне на най-добрата и най-лошата стойност за всеки индикатор, на базата на което се ранжират в пет скали (много

добро, добро, средно, незадоволително, слабо) и получават точки от 1 до 5 (1 за слабо и съответно 5 за много добро).

Това, по което се отличава настоящата оценка от други подобни, е:

- ново ранжиране на избрани показатели в три измерения за оценка на 28-те области в България;
- включване на културни индикатори – театрите са разгледани като фактор за благоденствието;
- избрани демографски индикатори описват и трите измерения на социален просперитет;
- индикатори за образование характеризират основи на благоденствието и възможности;
- индикатори за здравеопазване характеризират основни човешки нужди;
- индикатори за сигурност и правосъдие характеризират основни човешки нужди;
- индикатори за околна среда характеризират основни човешки нужди и основи на благоденствието.

Изследвана е корелацията между коефициентите в групите и тя е слаба (<50%). На базата на оценките в трите направления – основни човешки нужди, основи на благоденствието и възможности, са ранжирани 28-те области в България в пет групи. Първа група включва много добре развиващите се области – София-град и Варна. Те значително се отличават от останалите и надхвърлят средната оценка на просперитета. Във втора група са добре просперииращите области, които получават сравнително високи оценки и в трите направления. В трета група са средно представящите се, в четвърта – слабо просперииращите области, и в петата – най-изостаналите области в социално и екологично отношение.

Като изключим най-добре представящите се области София-град и Варна, останалите 26 области демонстрират тенденция като цяло на влошаване на показателите за социално и екологично развитие.

На базата на крайните оценки за всяка група се идентифицират сходни проблеми, които влошават и забавят развитието ѝ, като се прави сравнение със средния за страната резултат. Могат да се посочат компенсиращи механизми между отделните направления, а така също и тенденции, които е трудно да бъдат преодолени. Практическите аспекти на индекса са в това, че този подход позволява да се идентифицират фактори, които са важни за отделния човек. Политиката, базирана на конкретни доказателства, се нуждае от подобен инструментариум, за да приложи техники за управление на регионите. Такъв подход е използван при разработване и използване на EU-SPI с цел подпомагане на кохезионната стратегия на ЕС.

4. Заключение

Икономическото развитие на една страна е прието да се идентифицира с темпа на нарастването на БВП. За изясняване на цялостната картина на условията на живот са необходими допълнителни измерители на аспектите от социален и екологичен характер. Чрез прилагане подхода на Индекса на социалния

прогрес, адаптиран за спецификата на България, се достига до характеристики, които количествено описват социалното и екологичното измерение на развитието на 28-те области в България и процесите на изменение на регионалните различия в това отношение. Същевременно трябва да се отбележи, че само визирането на изменението на тези процеси не дава възможност да се прецени може ли наблюдаваното развитие да се приеме за приобщаващо. Предложената методология дава конкретни критерии за оценка на допустими граници на регионални различия, които не влизат в противоречие с възприетото разбиране за приобщаващо развитие.

Л И Т Е Р А Т У Р А

ИПИ (2018). Регионални профили. Показатели за развитие. https://ime.bg/var/images/Regional-Profiles-2018.pdf

Attaran, A. (2005). An Immeasurable Crisis? A Criticism of the Millennium Development Goals and Why They Cannot Be Measured, PLoS Medicine, Policy Forum, Oct. 2005, Vol. 2/ iss. 10.

Capello, R. (2007). Regional economics, Routledge. London and New York.

European Competitiveness Report (2013). Towards Knowledge-Driven Reindustrialisation, Commission Staff Workung Document, SWD (2013) 347 final.

Guastella, G. and Timpano, F. (2015). Knowledge, innovation, agglomeration and regional convergence in the EU: motivating place-based regional intervention, Review of Regional Research, DOI 10.1007/s10037-015-0104-x.

Kuznets, S. (1955). Economic Growth and Income Inequality. – American Economic Review 45 (March), pp. 1–28.

Lee, N. (2019). Inclusive Growth in cities: a sympathetic critique, Regional Studies, 53 (3), pp. 424–434, DOI: 10.1080/00343404.2018.1476753.

Lucian-Liviu A. (2016). Trends in the relation between regional convergence and economic growth in EU. Conference Paper presented to the 56th Congress of the European Regional Science Association: Cities & Regions: Smart, Inclusive?, 23–26.08.2016, Vienna, Austria.

Rauniyar, G. and R. Kanbur (2010). INCLUSIVE DEVELOPMENT: Two Papers on Conceptualization, Application, and the ADB Perspective, Working Paper, Department of Applied Economics and Management. Cornell University, Ithaca, New York, USA. http://publications.dyson.cornell.edu/research/researchpdf/wp/2010/Cornell_Dyson_wp1001.pdf

Social progress index 2019. https://www.socialprogress.org

Stern, S., A. Awares, T. Apner, Social Progress Index 2017. https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/at/Documents/about-deloitte/social-progress-index-2017-findings-report.pdf

Turok, I. (2010). Inclusive Growth: Meaningful Goal or Mirage? in Pike, A., Rodriguez-Pose, A. and Tomaney, J., Routledge Handbook of Local and Regional Development. London: Routledge

The EU Regional Social Progress Index. http://ec.europa.eu/regional_policy/en/information/maps/social_progress

Yuliana Yarkova, Petya Atanasova[1]

STRUCTURAL DYNAMICS AND SMART SPECIALIZATION OF REGIONAL ECONOMY: A STUDY ON YAMBOL REGION'S BRANCH STRUCTURE

Abstract

The aim of the present study is to identify the branch structure of regional economy by relating it to priority theme areas of smart specialization. The object we chose to focus on is Yambol region, a region at a NUTS 3 level, which in 2017 reached an average development level (14th place out of 28 regions). The subject of the study is the indicators reflecting production specialization – a coefficient of localization and concentration. The process of change and the trends for the period of 2009-2017 have been traced through shift-share analysis. The results of the study delineate both perspectives for smart and competitive economy and current problematic areas expecting to be tackled.

Key words*: structure, regional economy, intelligent specialization*

JEL: O18, R12

1. Introduction

The purposeful European policy directed to economic development on a national and regional level, based on supporting identified technological niches and distinguished by a perspective for growth and development, is reflected on the developed Innovation Strategy for Smart Specialization of the Republic of Bulgaria 2014-2020 (ISSS). Even though ISSS is a horizontal political document providing directions and tools with respect to the National Reform Programme implemented within Strategy Europe 2020, it does not present in sufficient terms the regional entities of sectors and activities with potential for innovations and regional development. To date, there is limited or no emphasis on these branches which possess strong potential in some areas, developing branches or those which enter a period of upsurge. Undoubtedly, the identification of the unique characteristics and possibilities in the region to develop in "smart" areas is the basis for building desired competitive advantages. Furthermore, ISSS represents

[1] *Prof. Yuliana Yarkova and PhD student Petya Atanasova, Faculty of Economics, Trakia University: yu_yarkova@abv.bg; p.karaganeva@gmail.com*

the current state of the innovative system, as it is important to mention that it is based on data for a period known as "economic crisis". This distorts the real picture for the potential of each region and implies actualization and more thorough regional studies for the strategic determination of smart specialization of regions in Bulgaria. The "moderate polycentrism", foreseen in the National Conception for Spatial Development 2013-2025 for Bulgaria, also requires better awareness of the conditions for innovative intelligent growth of individual regions. Thus, regional priorities and needs can be delineated and regions shall appear financially tied in the regional planning documents for the new programme period after 2020. It is not incidental that Diamond and Simon (Diamond, Simon 1990) claim that regional specialization is trying to lead to economic growth through supporting specific branches which add a competitive advantage to the region. The most popular understanding for regional specialization as relative uniqueness for the region, identified through analysis of the economic structure of other regions or countries (Marelli 2004), (Aiginger, Rossi-Hansberg 2006), is often viewed parallel to the concept for "economic base" (Tiebout, Charles 1956). It recognizes the regional base sector (export-oriented) as a prerequisite for the economic growth and competitive potential of the region. Marelli (2004) states that "regional specializations are an important factor for economic growth, as they are influenced by the level of development. These structural relationships usually can change only in long-term plan and can explain, for instance, the continuing interregional (and international) difference in income…". The decomposition of competitiveness at different levels, presented by Esser et al. (Esser, Hillebrand, Messner, Meyer-Stamer 1996), suggests several leading determinants of regional competitiveness among which are sectorial policy (leading production activity – research and development) and export-oriented production orientation. It is important to consider that in strategic terms smart specialization be viewed as an innovative strategy for locally oriented economic transformation (EC 2012). Research on the integration of Bulgarian regions to the initiative for smart specialization also focuses on the possibilities for smart specialization at a regional level (Todorov 2015). In practice, however, RSSS (Regional Strategy for Smart Specialization) for level NUTS3 in Bulgaria has been developed only for the Sofia region (2015). Regardless of whether strategic documents for smart specialization at a regional level can be developed or not, it is imperative that we make assessments on the character and direction of any on-going processes. The aim of the present study is to identify the branch structure of regional economy by linking it to the priority thematic areas of smart specialization envisioning a specific object of study – a region from NUTS3 in Bulgaria.

2. Methodology

Although we accept the broad understanding for regional economy that includes all subsystems of the regional spatial complex, the focus of the present study is on the production subsystem. The object is one of the administrative areas of South-East Bulgaria – Yambol region, which in 2017 reached middle rank (14th place out of 28 areas) for its developmental level (measured by GDP per capita).

In the present study, the leading approach includes determination and analysis of the indicators for specialization and concentration, i.e. on the one hand, directly

determining the branch specialization for a certain region, and on the other – indirect reflection of the regional specialization through assess the level of concentration of a certain economic activity in the region. The subject of the study is indicators describing economic branch specialization, including the ones related to leading thematic areas of smart specialization. For the branch groups (economic activities)[2], we use the aggregated nomenclature A21 from the Classification of Economic Activities[3] (CEA 2008)[4] by the National Statistical Institute (NSI). With respect to smart specialization, we have viewed the leading thematic areas and their branch groups in Yambol region. The time period spans over ten years, and the trends are traced by comparison of data from the final year of provided regional statistical information (2017) versus 2009.

From the main indicators, defined as "internal", for the identification of the share of economic activities we chose the number of employees in each of it. The following were determined:

- Index of the level of relative specialization, *localization coefficient* (Hildebrand, Mace 1950);

$LQi = (e_i/e) / (E_i/E)$, where LQi is the index of relative specialization (localization coefficient); e_i – employed work force in branch (i) of the region; e – employed work force in the region; E_i – employed work force in branch (i) in the country; E – total employment for the national economy;

- Dynamics in the shares of employees (shift-share analysis);

SS = NE + MIX + DIF, where SS is shift share; NE – national effect; MIX – structural effect; DIF – regional effect;

- Relative concentration;

$S_{ir} = (E_{ir} / NE_i)$, where S_{ir} is a coefficient of concentration; E_{ir} – employees in branch (i) of the regional system (r); NE_i – total national employment in branch (i).

3. RESULTS OF THE CONDUCTED STUDY

Over the period of 2009-2017, the Yambol region has recorded a positive total growth for the main indicators for economic development. Despite the decrease in population and employees in the period studied, the GDP, Direct foreign investment (DFI), economic activity of the population and employment coefficient (Atanasova 2019) as well as labor productivity have marked an increase in values.

Table 1 shows the distribution of employees among economic activities in Yambol region and at a national level for 2009 and 2017. The shares are determined on the basis of official data from NSI for the number of employees (NSI 2019).

---

[2] The terms "branch groups" and "economic activities" are interchangeable

[3] In the present publication the terms „branch groups" and "economic activities" are interchangeable

[4] Without "Activities of exterritorial organizations and services" and "Activities of households as employers, production of goods and services for self-use"

Table 1. *Distribution of employees among economic activities in Yambol region and in Bulgaria, 2009 and 2017*

	Economic activities	**Yambol region**		**Bulgaria**	
		2009	**2017**	**2009**	**2017**
1	Agriculture, forestry and fishing	7.24	8.26	2.81	3.09
2	Extractive industry	0.59	0.75	1.09	0.94
3	Processing industry	32.23	34.49	22.49	22.59
4	Production and distribution of electrical and heating energy	0.62	0.67	1.42	1.31
5	Water supply and sewerage, waste management	1.51	2.03	1.36	1.59
6	Construction	8.78	4.93	8.88	5.52
7	Commerce and car repair	14.73	14.97	17.11	16.46
8	Transport, storage and postal services	3.64	4.20	5.94	6.44
9	Hotel and restaurant services	3.14	3.36	4.81	5.16
10	Production and distribution of information, telecommunications	0.43	0.48	2.63	3.94
11	Financial and insurance services	0.71	1.46	2.33	2.47
12	Real estate operations	0.91	0.74	1.08	1.04
13	Professional activities and research	0.80	1.01	3.10	3.45
14	Administrative and auxiliary activities	2.57	1.81	4.42	4.89
15	Government	6.21	4.84	5.38	4.84
16	Education	7.58	7.65	6.92	7.05
17	Human healthcare and social work	6.26	6.31	5.45	6.01
18	Culture, sports and entertainment	0.69	0.78	1.39	1.60
19	Other activities	1.39	1.25	1.40	1.63
	TOTAL	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**

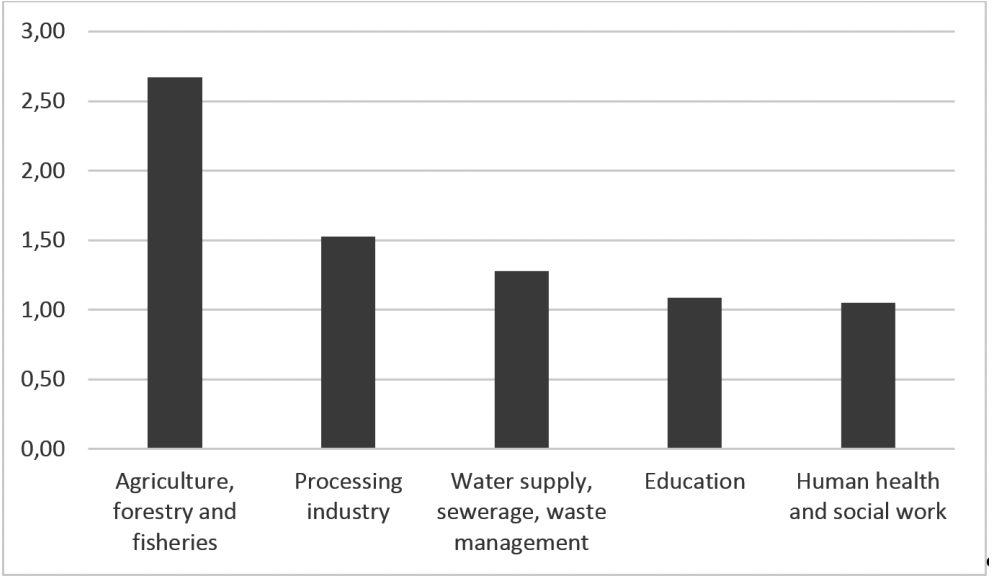
Source: NSI data

Table 1 clarifies the following structural characteristics of Yambol region: 1) In 2017, the highest share belongs to the employees from Processing industry, Commerce and Car repair, Agriculture, forestry and fishing, and Education; 2) Compared to 2009, the share of employees in these activities has grown, and in Processing industry and Agriculture, forestry and fishing it is in parallel with absolute number of their employees; 3) Except for Commerce and car repair, the rest of the leading branch groups have a higher share of employees compared to those at a national level. In order to confirm the conclusions about relative specialization, we have determined the localization coefficient (LQ) and respectively arranged the branch groups in descending order for those economic activities where the LQ>1 (Figure 1).

Figure 1 shows the following branch groups for the Yambol region as leading by LQ level in 2017: Agriculture, forestry and fishing (2.67), Processing industry (1.53), Water supply and sewerage (1.28), Education (1.09) and Human healthcare and social work (1.05). For the first three economic activities, i.e. without Education

and Human healthcare, we have observed an increase in the value of LQ versus 2009, therefore, we recon there are regional factors at stake which form the special role of these branch groups in the economy of the Yambol region.

Fig. 1. Top 5 activities for the level of localization coefficient in 2017 with LQ>1



Source: own calculations based on NSI data

To confirm the role of regional factors for the dynamics in employment for each economic activities, we have performed a shift-share analysis for the period of 2009-2017 for the Yambol region (Table 2).

From the shift-share analysis we can conclude that in the five economic activities with highest LQ the regional effect (DIF) is expressed in the following way:

- Agriculture, forestry and fishing show better employment and localization coefficient for 2017, mainly due to favorable trends in this branch at a national level (MIX) and less due to regional factors (DIF). But we need to stress that the large share of arable land and the clean environment in the studied region are prerequisites for developing agriculture, including organic agriculture. This is complemented by accumulated experience and traditions in grain and vegetable production and livestock breeding. So, these regional factors have to be driven;
- Processing industry has overcome the negative impact of the national factor (NE) in employment throughout the observed period largely because of the strong positive regional effect which only in small proportions is complemented by the positive structural effect (MIX) (positive trends in employment of the branch at a national level). In the group of low-tech economic activities, the Yambol region is specialized namely in the Food branch – production of foods, beverages and tobacco;

- Commerce and car repair is an economic activity characterized by a strong regional effect (DIF), which cannot, however, compensate the negative processes of employment in the country and in the branch on a national level;
- The other two economic activities with a high localization coefficient (Education; Human healthcare and social work) demonstrate unfavorable impact of the regional factors, and therefore the development of these economic activities on a national level for the same period cannot lead to an increase in the number of employees in Yambol region and which entails a decrease of their LQ in 2017 vs 2009, despite the value which is slightly above 1. If the trends remain the same *ceteris paribus*, any subsequent research would probably reveal an absence of relative specialization with respect to Education and Human healthcare and social work.

Positive regional factors for the period of 2009-2017 are active for Mining industry, Production and distribution of electric and heating energy, Transport, storage and postal services, Hotel and restaurant services, Financial and insurance services, which is accompanied by an increase in their LQ in 2017 vs 2009, even though the levels remain under 1. The question remains whether and which internal regional factors would help the expression of relative specialization in future with respect to some of these economic activities.

A good sign for developmental opportunity is the coincidence between the performed direct foreign investments (DFI) and the branch groups with strong regional factors. Only in 2017 in Yambol region the biggest DFI were made in the Industry (EUR 40.9 million) and Commerce and car repair (EUR 9.8 million). For the entire period of 2009-2017, we have observed an investment growth rate of 40.4%.

Table 2. *Shift-share analysis, Yambol region 2009-2017*

№	Economic activities	Changes 2017 vs 2009			SS
		NE	MIX	DIF	
1	Agriculture, forestry and fishing	-95	229	94	228
2	Extractive industry	-8	-25	77	44
3	Processing industry	-422	47	682	306
4	Production and distribution of electric and heating energy	-8	-15	31	8
5	Water supply and sewerage	-20	79	87	146
6	Construction	-115	-1040	-162	-1317
7	Commerce and car repair	-193	-177	263	-107
8	Transport, storage and postal services	-48	95	84	131
9	Hotel and restaurant services	-41	72	-1	30
10	Production and distribution of information and telecommunications	-6	67	-53	9
11	Financial and insurance services	-9	14	220	224
12	Real estate operations	-12	-10	-44	-66
13	Professional activities and research	-11	28	38	56
14	Administrative and auxiliary activities	-34	84	-319	-268

№	Economic activities	Changes 2017 vs 2009			SS
		NE	MIX	DIF	
15	Government	-81	-197	-228	-506
16	Education	-99	45	-16	-70
17	Human healthcare and social work	-82	198	-176	-60
18	Culture, sport and entertainment	-9	33	-3	21
19	Other activities	-18	73	-117	-62

Source: own calculations based on NSI data

An important indicator for the specialization of a region is the concentration of a certain branch on its territory, measured by the coefficient of concentration that shows the contribution of the region to the national employment in the branch. From the present study it is clear that, in 2017, Yambol region had a highest contribution of employment in the following branches: Agriculture, forestry and fishing (0.0363), followed yet again by Processing industry (0.0208), Water supply, sewerage and waste management (0.0174), Education (0.0148), Human healthcare and social work (0.0143). This contribution, however, shows a decrease compared to 2009, with the exception of Financial and insurance activities and Real estate operations. The rank which Yambol region took in 2017 among the twenty-eight administrative regions[5] for its contribution to employment in the economic activities: Financial and insurance activities – 10th place; Processing industry – 12th place; Real estate operations – 13th place; Agriculture, forest and fisheries – 20th place.

According to the ISSS (ISSS 2014-2020), for the Yambol region two out of four thematic areas are highlighted: "Industry for healthy life and biotechnologies" and "New technologies in the creative and recreational industries". Within the framework of thematic area "Mechatronics and clean technologies", the Yambol region is specialized in medium-high and medium-low industries: "Machines and equipment" and "Automobiles". In 2017, Yambol provided about 2.0% of the value of all machines and equipment for general and specialized purposes produced in the country, as well as 2.0% of the production of furniture.

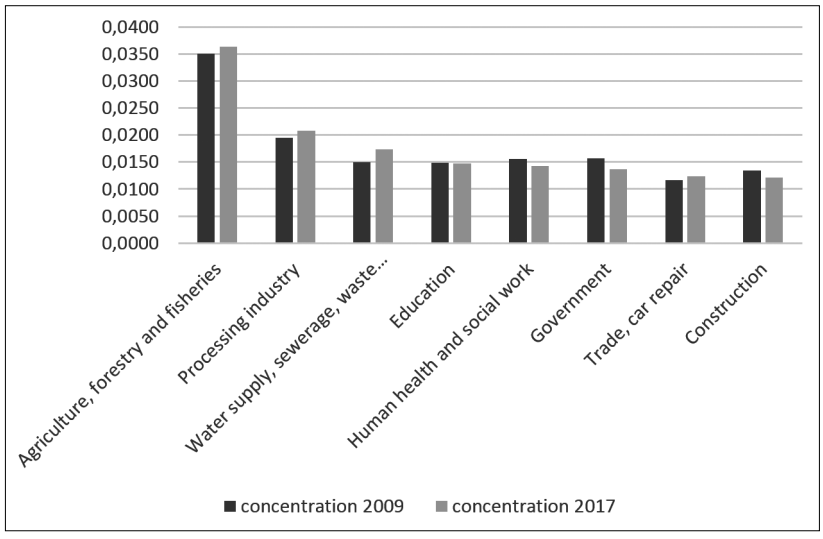
On the other hand, the branches expected to provide an opportunity for thematic area "New technologies in the creative and recreational industries" (mainly Culture, sport and entertainment) show a low localization coefficient (2009 – LQ=0.49; 2017 – LQ = 0.48), which decreases for this period and which, according to the shift-share analysis, is characterized by a negative regional effect (DIF). The tourism branch, related also to the above thematic area, has shown a decrease in the number of accommodation places, including hotels, reflecting on the number of beds, rooms and duration of stay. The income from tourism has also decreased.[6]

On the territory of the region there is a potential for wind energy harvest, which is used for investments in wind parks (Straldja municipality, Elhovo municipality) and

[5] Own calculations based on data from NSI, Macrostatistics, Infostat, Employed and hired persons in Bulgaria according to regions and economic activities, 2009 and 2017.

[6] According to information from Territorial Statistical Bureau – Yambol

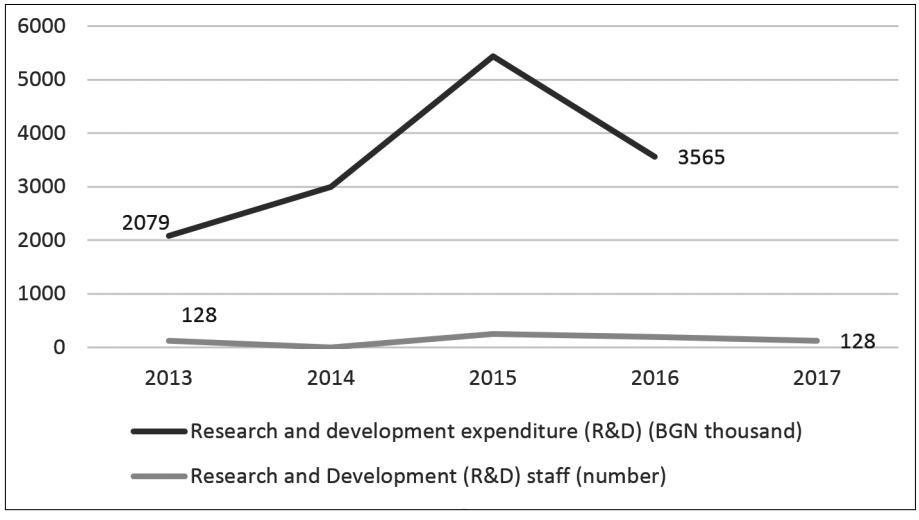
Fig. 2. Coefficient of concentration of branch groups – 2009 and 2017, Yambol region



Source: own calculations based on NSI data

this is evident in the established positive regional effect in Production and distribution of electric and heating energy (see Table 2). Smart specialization is closely related to dynamics in Research and development (R&D). The data for R&D costs and staff in Yambol region are presented in Figure 3.

Fig. 3. Research and development in the Yambol region[7]



Sources: NSI data, Regional statistics, Yambol region

[7] Data for 2017 are confidential

Figure 3 shows an increase of R&D costs at a relatively constant number of staff working in R&D. The indicated trends could be characterized as favorable and facilitating innovation. Additional studies are needed to explore the type of innovations and the branches in which they can be implemented during the new programme period after 2020.

4. CONCLUSIONS AND RECOMMENDATIONS

The established trends for the relative specialization show that Yambol region has affirmed its place in the recommended direction for smart specialization "Industry for healthy life and biotechnology" in the form of processing industry and agriculture, as additional foreign investments have been solicited. It is important to continue this as a process of innovation, linked to a focus on creating, attracting and retaining human resources. The cultural and historical resource of the region is in strong conflict with the negative trends in the thematic area "New technologies in creative and recreational industries", which as a weak side needs better study and purposeful support measures. Yambol region has demonstrated specialization in such economic activities of thematic areas which have not been listed as priority, e.g. "Mechatronics and clean technologies", which should be envisioned as important in the strategic planning agenda for the future programme period (after 2020). It is very likely other regions with average and above average development range to demonstrate potential in thematic areas not inherent for them according to ISSS. Moreover, the existing problems in certain branches should not necessarily lead to avoidance of focused support and stimulation. On the contrary, such problems could be a factor for initiating innovative solutions such as:

- The problematic realization of agricultural products requires the development of innovative projects for building modern commercial exchange institutions – markets and trading hubs;
- The lack of all encompassing advertising and information system for tourism, insufficiently developed touristic products, unqualified staff, limited access to sites of natural and cultural heritage are problems that could be the basis for applied research in the shape of programmes, projects, and products;
- The divergence between supplied and demanded qualifications on the labor market requires the development of innovative training systems and educational products at all levels of education – general, professional, academic, including the application of the dual system;
- The weakly used R&D potential in cooperation with businesses provokes the building of an innovative R&D system for integrating the problems of businesses and practices and for a process of transfer of scientific products and knowledge while respecting copyright and patent rights, including a better use of the potential of the universities;
- The demographic collapse in most municipalities (incl. in the studied region) is a good reason to search for innovative national and regional solutions for limiting depopulation and ageing.

As crucial priority, education, government and administration, public culture and social work in the context of facing current challenges are to be integrated in the policy and practice of smart specialization.

R E F E R E N C E S

Aiginger K., Rossi-Hansberg E., 2006, "Specialisation and concentration: a note on theory and evidence", Empirica, vol. 33, 255-266

Atanasova P., "Learning of Foreign Direct Investment and Their Impact on Main Economic Indicators of the Region", The 14th International Conference on Virtual Learning ICVL 2019, ISSN 1844-8933, pp.219-223

Diamond C.A., Simon C..J., 1990, "Industrial specialisation and the returns to labour", Journal of Labor Economics, vol. 8, no. 2, pp. 175-201

Esser K., Hillebrand W., Messner D., Meyer-Stamer J, 1996, "Systemic Competitiveness. New Governance Patterns for Industrial Development", London: Frank Cass (GDI Book Series, No. 5

European Commission, Intelligent Specialization: The Engine of Future Economic Growth in Europe, Panorama, Winter 2012, Issue 44, pp. 8-13

Hildebrand G.H., A. Mace Jr.,1950, "The Employment Multiplier in an Expanding Industrial Market: Los Angeles County", 1940–47, Review of Economics and Statistics, 32(3), 241–249

Innovative Strategy for Intelligent Specialization of the Republic of Bulgaria 2014-2020, p.41

Marelli E., 2004, "Evolution of employment structures and regional specialisation in the EU", Economic Systems 28: 35–59

NSI, National statistical institute, http://www.nsi.bg/en, accessed 2019

Sofia Intelligent Specialization Strategy, 2015, available at: <https://www.sofia.bg/documents/20182/448750/ISIS_Sofia.pdf/f51fcd5a-2973-4679-89fe-62b3dccb6662>

Tiebout, Charles M., 1956, "Exports and Regional Economic Growth", Journal of Political Economy 64 (1956a):160-64

Todorov V., 2015, "The intelligent specialization - concept, definitions, controversies", Anniversary Scientific Conference with International Participation „20 Years of Trakia University", May 19, 2015, Stara Zagora

Ahmed Ramzi Siagh[1], Juliana Hadjitchoneva[2]

SOCIO-ECONOMIC AND ENTREPRENEURIAL DIVERSITY OF BULGARIAN REGIONS: A MULTIVARIATE ANALYSIS AND TYPOLOGY

1. Introduction

The Bulgarian regional development is marked by significant diversity. The differences concern the socio-economic development in various dimensions: demography, health, education, housing, transport, entrepreneurship and business activity, investments, and others; even that multiple purposeful actions and measures for regional cohesion, supported by European and national policies and funds, have been implemented to reduce and overcome the regional asymmetry since 2007 when Bulgaria became a member of the European Union. Still, Bulgaria fails to implement the constitutionally declared commitment to balanced territorial development, part of the regional development regulations and policies, and vast and increasing demographic disbalances, labour market discrepancies, income and GDP gaps exist between the regions in Bulgaria in the period 2000-2014 (Galabinova 2015). There has been an ongoing unevenly spread population in the regions and unfavourable demographic trends in all regions. The decrease of the population in the North-West region is almost more than 25% coupled, with the lowest population density. The South-West region has relatively the best performance; the density of the population is the highest in the country; the decrease of the population was only 0,7% till 2014. The differences in employment have also grown up. For example, the employment rates varied from 55% to 61,5% in 2014 with an exception – the South-West region (66,1%), corresponding to the European average rate of employment. In 2017, the employment rate rose to 66,9% for the country but it continued to mark imbalances (e.g. 55,3% for Vratsa, 74,6% for Sofia city). Growing disbalances in R&D expenditures between regions are quite typical for the regional landscape. In 2014 already, 82% of all of them were concentrated in one region (the South-West) and the lag rose to EUR 215 mln. In 2017, the ratio was 1:1069 between regions

[1] *Assoc. Prof. Dr Ahmed Ramzi Siagh, Eco-nature Laboratory, Kasdi Merbah University Ourgla, Algeria: siagh.ramzi@univ-ourgla.dz*

[2] *Senior Assist. Prof. Dr. Juliana Hadjitchoneva, New Bulgarian University: jhadjitchoneva@nbu.bg*

of Vidin and Sofia city. In 2011, the North-West region held the lowest level of economic development of the Bulgarian regions and it took the latest position of all 270 European regions assessed by GDP PPP per capita. The measure of the regional and national GDP gap, expressed as a percentage of regional dispersion, ranked Bulgaria among the European best performers in 2000 (around 10%), while 11 years later, the country had the highest inter-regional differences of economic development with a regional dispersion of up to 40,3%. More or less, similar trends characterise the health, education, transport, internet, and housing fields of regional development. Besides, since the role of entrepreneurship for the economic development and growth is crucial, we stress the growing dynamics of the Bulgarian entrepreneurial ecosystem encompassing positive cultural, social and material developments in recent years (Hadjitchoneva 2018a, 2018b), which also impacts the regional development. The national average enterprises birth rate since 2012 was around 10%, reaching 16,79% in 2016. However, a higher concentration of entrepreneurial activities was observed mainly in the capital (Sofia-city) and, to very varying degrees in the larger cities in the country (Hadjitchoneva 2019).

So, what should represent the regional development landscape, if we take into account the socio-economic characteristics in the last years since Bulgaria is a member of the European Union? Using the European classification of territorial units for statistical purposes (NUTS), the current study aims at analysing the regional development diversity after 2007 and proposing a regional development typology based on regional similarities. Hence, it applies a multivariate analysis selecting statistical indicators on their relevance to the study's goal and scope. Similar methodological approaches have been previously applied by other scholars to contribute to regional policies purposes (Del Campo et al. 2008). Thus, the paper is organised in three main sections focused on: (i) the methodology and data used in the study; (ii) the results and discussion; (iii) the recommendations and conclusion. The outcome of the study is meant to have a double effect measuring the correlations that may exist in a socio-economic and entrepreneurial context and making a typology of the regions in Bulgaria. As such, the study is meant to contribute to the research and discussion on the regional diversity and challenges at national and European levels and to back the regional policies and measures for territorial cohesion and economic growth.

2. Data and Methodology

2.1. Regional Socio-economic and Business Data

The study covers all six Bulgarian regions at level NUTS2: North-West (BG31), North-Central (BG32), North-East (BG33), South-East (BG34), South-West (BG41), and South-Central (BG42), with respectively 28 regions at level NUTS3 (districts). The study uses a dataset of 38 socio-economic variables out of all 45 regional statistics indicators (NSI 2019; Eurostat 2019) in the domains of demography, labour market, health services, education, investments, non-financial enterprises, transport, R&D, information society, housing, tourism (Table 1 in the Annexe) at level NUTS3. Main economic indicators of non-financial enterprises, by the size of enterprises in terms of employed and statistical regions, entrepreneurial performance statistics as well as

economic indicators at level NUTS2, are also used (NSI 2019; Eurostat 2019). The study covers the period 2007-2017; the 10-year availability of data provides a good temporal range of analysis. Besides, the selection of socio-economic variables is guided by the general criteria: (i) systematic choice of rates rather than numbers; (ii) choice of comparative rates rather than comparative indexes compared to the national average. Additionally, other constraints or imperatives related to the study are taken into account: (i) to avoid redundancy of indicators; (ii) to have all the regional values for each of the indicators; (iii) to choose indicators of interest for the study and, (iv) to cover as many socio-economic and entrepreneurial dimensions as possible and relevant.

2.2. Methodology

The methodology implies statistical analysis to respond to the study's double objective based on selected dataset. Therefore, it appeals to apply methods of multivariate analysis as most appropriate to processing several indicators at once. Still, as some of the variables showed an excess of kurtosis or skewness and, therefore, do not follow normal distributions, it has been taken into account when choosing the techniques to be used.

The multivariate approach has been adopted using a data reduction method, such as the exploratory factor analysis (Lattin et al. 2003) that can identify a set of uncorrelated dimensions (factors) associated with a set of highly correlated original variables. These resulting factors can then serve as a basis for grouping with the added benefit of revealing the underlying structure of the data. Principal Component Factor Analysis (PCA) was used for factor extraction. Additionally, this procedure has an advantage over our dataset, since it makes no distribution assumption for the original data and allows highlighting the first few main components (i.e. the common factors) that represent a major proportion of the total variance. Opting for PCA and hierarchical ascending classification, these descriptive methods aim to better appreciate similarities between the regions and links between the indicators. They make it possible to establish typology, e.g. groups of regions whose profiles are similar. Nevertheless, the processing has been performed on a single global dataset – averages of the values for each profile (district) have been calculated by averaging the original variables collected at level NUTS3 for the period 2007-2017. However, these similarities and proximities do not allow conclusions to be drawn in terms of cause and effect.

Primarily, PCA was performed for each of the selected indicator groups, allowing to create regional typologies on a dimensional basis. Then, a global analysis was carried out, taking into account all the selected indicators. It permitted to reveal the relations, which could exist between the indicators of these groups, and to create a global typology of the Bulgarian regions. Also, it was considered a significant value for KMO[3] and Bartlett test, justifying the feasibility of performing the PCA for the set of data. Also, the correlation matrix between each pair of variables, with bilaterally significance test at level ≤ 0.05, has given significant correlations. Moreover, to filter variables or individuals according to different criteria to optimize the readability of graphs and to ensure the reliability of the projection of points on the dimensions, we

[3] Kaiser-Meyer-Olkin measure of sampling adequacy

took into account the strong contributions and the cos² sums close to 1, which are also elements that can assign meaning to the axes.

So, the initial analysis was carried out on all the selected indicators. However, then the weight of specific socio-economic indicators was found to be more discriminating than others because of the extreme values taken by these indicators and the missing values for others. A solution was then used to continue the analysis without the socio-economic indicators masking regional disparities. It was, therefore, necessary to treat some variables as additional and, in this case, the active variables were those that participated significantly in the construction of the model. At the end of the analysis, twenty-five variables allowed the final PCA to describe the socio-economic landscape of the regions of Bulgaria. In this landscape, the indicators could be projected. The necessary deletion of variables during the analysis is explained by the redundancy or the little contribution to the analysis of certain variables, which could be suppressed, or by specific groupings of variables that could be operated. Besides, this decrease in the number of variables was desirable from a purely technical point of view as the analysis in principal components can be disturbed if it is carried out on a number of explanatory variables much higher than the number of individuals (28 regions).

3. Results and Discussion

The descriptive statistics reflects essential asymmetries between the regions of Bulgaria. The most notable ones are related to the R&D domain (expenditure and engaged in R&D) variables (a ratio of more than 1:1000 between min and max values). It is similar to a lesser degree to the investments (1:482) as for the foreign direct investment in non-financial enterprises variable.

Strong correlations exist between variables of the same category (demography, labour market, health, education, investments, R&D, and others). However, other aspects can also be pointed out, such as the high correlation between the demographic dimension and investments, non-financial enterprises, R&D, internet society, and housing. The number of population is highly correlated to the enrolment in all type of schools (0.996), the turnover and the output of non-financial enterprises (respectively, 0.942 and 0.953), the expenditure on acquisition of tangible fixed assets (0.942), the value added at factor cost (0.941), the housing fund dwellings (0.986) and, the average annual number of employees under labour contract (0.974), and housing. Very similar correlations are observed between the mentioned indicators and the average annual number of employees and their wages and salaries. Also, a significant positive correlation is observed between the average annual number of employees under a labour contract and non-financial enterprises turnover, output and value-added (0.98), investments (around 0.97), R&D (around 0.96), housing dwellings (0,95) and health services infrastructure (0.96). The relative share of the population with higher education is highly correlated to R&D expenditure and staff number, investments, information society and the companies' turnover, output and added value (0,776 to 0,889). Same high correlations are noted for schools and schools' enrolment. The R&D dimensions impact the investments and companies' turnover strongly, output and added value (0,959 to 0,994), and dwellings. Typically, this implies that these factors generate more development and, therefore, regions, where these factors are

more represented, will have higher performances; respectively, it is contrary in the cases of strong negative correlations. Such negative correlations could also be tracked, e.g. between the unemployment rate and housing fund (around -0.536), and the schools and the enrolment in schools (around -0.510), also between the relative share of the population with primary or lower education and the relative share of individuals regularly using the internet (0,560).

After performing the PCA analysis, we have retained three factors (Table 1) for which the eigenvalues associated with factors extracted, the percentage of variance explained and the cumulative variance for the factors considered. Retaining the solution of a three-factor structure, it explains a cumulative percentage of more than 69% of the total variance of the original variables, which corresponds to Hair et al. (1998). The three-factor structure has also provided the best interpretation solution compared to other Varimax structures, relevant for interpretability and operational significance of the factorial solutions (Lattin et al. 2003).

Table 1. *Factors retained and variance explained (Total Variance Explained)*

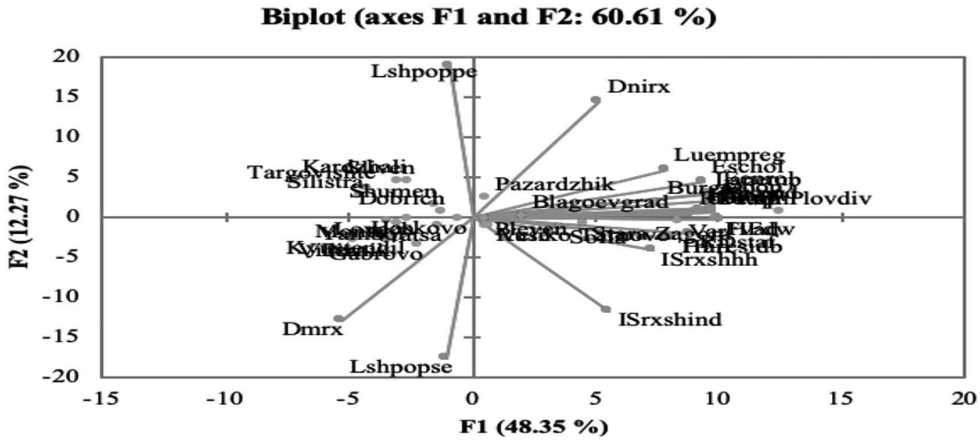
	Initial Eigenvalues			***Rotation Sums of Squared Loadings[a]***		
Composant	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	18.372	48.346	48.346	15.982	45.632	45.632
2	4.662	12.268	60.614	4.947	12.458	58.091
3	3.311	8.713	69.328	4.561	11.237	69.328
4	2.668	7.022	76.349			
5	1.793	4.717	81.067			
6	1.592	4.190	85.256			

Note: [a] *Rotation of square of loadings. Extraction method: PCA.*
Source: Based on Eurostat data (2019) and NSI data (2019); own computation.

The three-factor solution has some additional advantages. First, almost all variables are strongly correlated to a single factor. Second, all variables have at least one loading factor greater than 0.5 in absolute value, which is considered very significant (Hair et al. 1998). The representation of variables in the space of three factors makes it possible to interpret visually the correlations between the variables on the one hand, and between the variables and the factors, on the other hand. Indeed, it is the representation of individuals or variables in the same factor space. The results of the successive analysis on the side of the correlations between variables and similarities of regions, with respect to the variables, are synthesised by graphical representations of "Biplots" points (Figure 1), simultaneously representing in the space of the factors at the same time the variables (variable points) and regions (individual points). The variables Dpop, Lanemp, Lawsemp, Lemprx, Luemprx, Hhspt, Hphys, Eschol, Eenrol, Ifdi, Iexpnd, Fturn, Foutp, Fvad, Tri, Trail, RDexpn, RDstaf, HFresidb, HFdw and, Tetab (Table 1 in Annexe) present the highest contribution to Factor 1, the efficiency development factor. Dnirx, Dmrx, Lshpopse, Lshpoppe, Erxenr, ISrxshind present the highest contribution to Factor 2, the primary

development factor. On the other side, all the other variables present factorial loading below 0.45 in absolute value and have not been considered.

Fig. 1. PCA Variables and Individuals Biplots



Source: Own computation

Individuals are represented with their loading factors scores in Table 2.

Table 2. *Observations Factor scores*

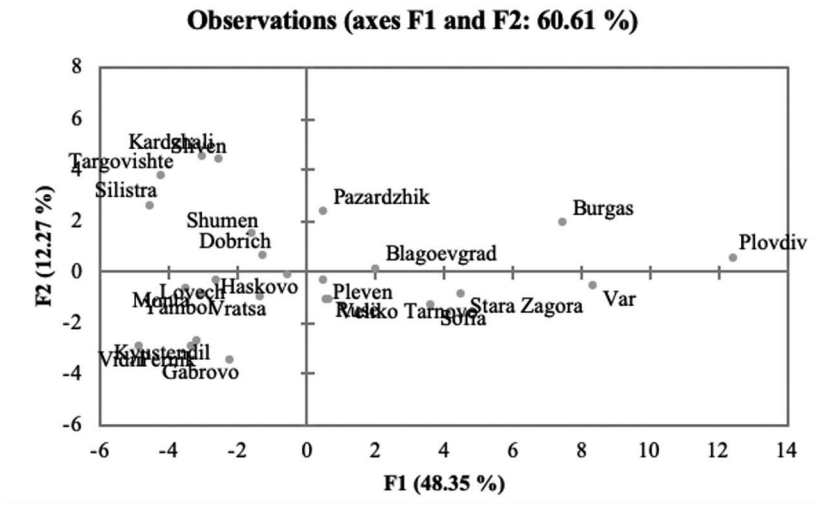
Observation	F1	F2	F3	*Shumen*	-1.499	1.379	-0.747
Vidin	-4.787	-3.054	-1.388	*Burgas*	7.532	1.835	-5.258
Vratsa	-1.278	-1.079	1.375	*Sliven*	-2.507	4.293	0.131
Lovech	-2.579	-0.391	1.444	*Stara Zagora*	4.577	-0.945	2.058
Montana	-3.443	-0.737	1.488	*Yambol*	-2.957	-0.991	-1.363
Pleven	0.537	-0.408	2.543	*Blagoevgrad*	2.086	0.055	-1.711
Veliko Tarnovo	0.697	-1.153	1.058	*Kyustendil*	-3.161	-2.761	-1.373
Gabrovo	-2.157	-3.530	0.570	*Pernik*	-3.334	-3.057	-1.433
Ruse	0.613	-1.134	0.845	*Sofia*	3.657	-1.428	1.370
Silistra	-4.543	2.555	0.002	*Kardzhali*	-3.001	4.409	-0.521
Var	8.402	-0.651	-2.118	*Pazardzhik*	0.564	2.271	1.599
Dobrich	-1.240	0.544	-2.058	*Plovdiv*	12.514	0.494	2.883
Targovishte	-4.208	3.662	1.513	*Haskovo*	-0.486	-0.178	-0.910

Source: Own computation

However, the following rules should be used to interpret the representations obtained: (i) the proximity between two variable points indicates a strong correlation and similarity of correspondence as well as these variables are distant from the origin; (ii) the proximity of two individual points (regions) indicates similar situations with respect to all the variables, the proximity is more significant as far away from the origin, e.g. Burgas, Varna and Plovdiv (Figure 2); (iii) the simultaneous representation of variables and individuals is to be explained with caution since we work on different

relative scales. More generally, the representations make it possible to bring the regions of several variables closer together by highlighting the variables responsible for the observed differences or similarities of the regions (Figure 1).

Fig. 2. PCA Observation (Individuals) Biplots



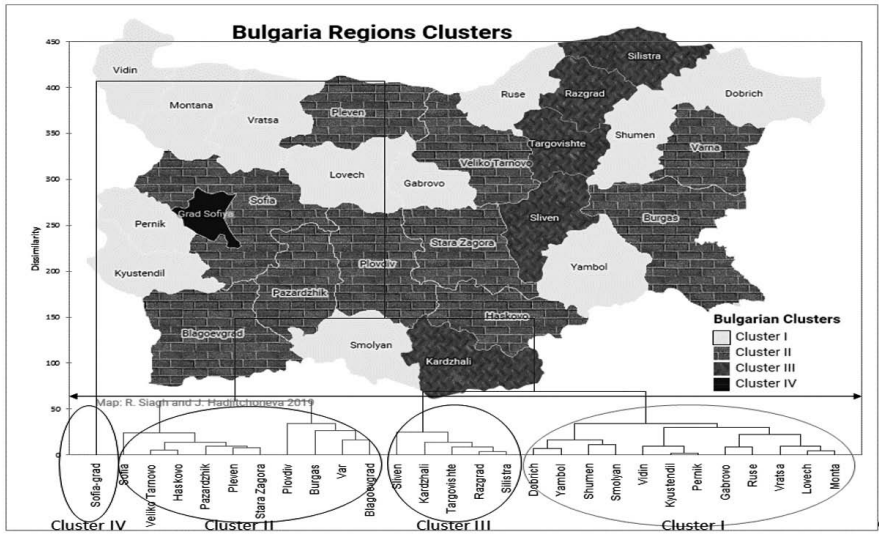
Source: Own computation

Finally, the Agglomerative Hierarchical Clustering (AHC), using Euclidean distance with Ward's agglomeration method and an automatic entropy truncation procedure, has been performed, involving the scores of only two factors retained on PCA previously. The objective of this step was to analyse the agglomeration and dendrograms to choose groups, corresponding to AHC method, of which Everitt (2001), Punj and Stewart (1983), and Milligan (1999) emphasize its performance. The analysis of the dendrogram, in particular, the analysis of successive increases in cluster junction distances, leads to the conclusion that a reasonable choice must fall within the range of three to five clusters.

The best interpretation cluster solution, based on the classification, highlights a typology of the regions in four classes and in groups of regions at level NUTS3, and it can be illustrated by the dendrogram and region cluster map (Figure 3). Based on clustering similarities, we observe a grouping into four distinct clusters: (i) Cluster I: Vidin, Vratsa, Lovech, Montana, Gabrovo, Ruse, Dobrich, Shumen, Yambol, Kyustendil, Pernik and Smolyan; (ii) Cluster II: Pleven, Veliko Tarnovo, Varna, Burgas, Stara Zagora, Blagoevgrad, Sofia, Pazardzhik, Plovdiv and Haskovo; (iii) Cluster III: Razgrad, Silistra, Targovishte, Sliven and Kardzhali; and (iv) Cluster IV: Sofia-grad. The Cluster I groups twelve districts, of which four are situated in the less developed region – the BG31, two in South-West (BG41), in North-Central (BG32) and North-East (BG33), and one in South-East (BG34) and South-Central (BG42). It suggests a high disproportion of the North-West region and its development comparing to all other Bulgarian regions and, it implies highly specific regional development measures based on factor correlations (e.g. education factor). The Cluster II groups ten districts, most of which have become motors of local economic

activity. The Cluster III groups five districts, which socio-economic performances are rather medium (situated between Clusters I and II), while the socio-economic development of the capital Sofia-grad (Cluster IV) during the studied 10-years period is clearly distinct from any other district or region's development.

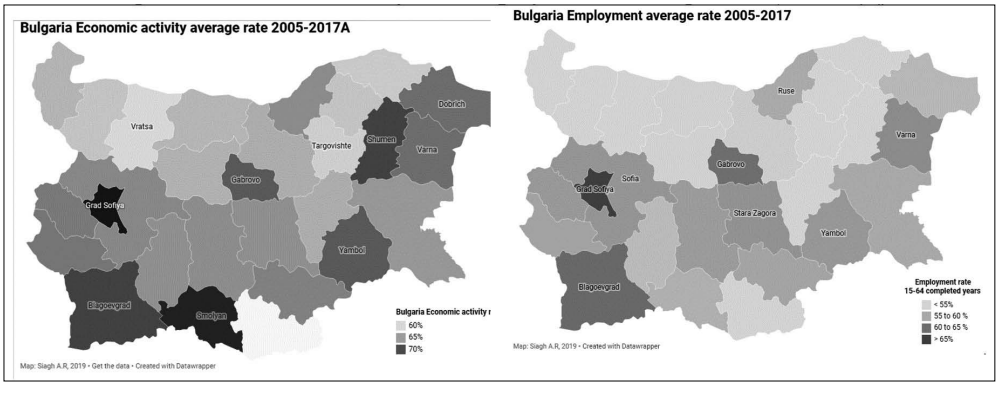
Fig. 3. Hierarchical dendrogram and Bulgarian Regions (NUTS3) Cluster map



Source: Based on Eurostat data (2019) and NSI data (2019); own computation

The most successful local economy in engaging the population in some form of production for 2005-2017 was Sofia-city (Figure 4). Smolyan, Blagoevgrad and Shumen followed. It can be explained with the nature of the measure that measures employed and unemployed population, both active and potentially active, which constitutes the manpower supply of the labour market. The average employment rate was highest in Sofia-city; Blagoevgrad, Gabrovo and Varna followed behind.

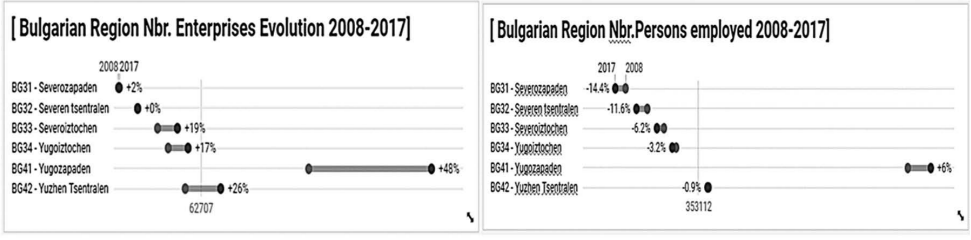
Figure 4. Economic Activity and Employment – average rates (NUTS3)



Source: Based on Eurostat data (2019) and NSI data (2019); own computation

On the other side, as for the entrepreneurial activity in the period 2008-2017, the average number of enterprises increased with 48% in the South-West region (BG41), 26% in South-Central region (BG42) and almost equally in the eastern regions (BG33 and BG34), respectively 19% and 17% (Figure 5). Still, only the South-West region has a positive trend of employing 6% more people while all the other regions mark negative development. Both North-West and North-Central (BG31 and BG32) have no or negligible progress.

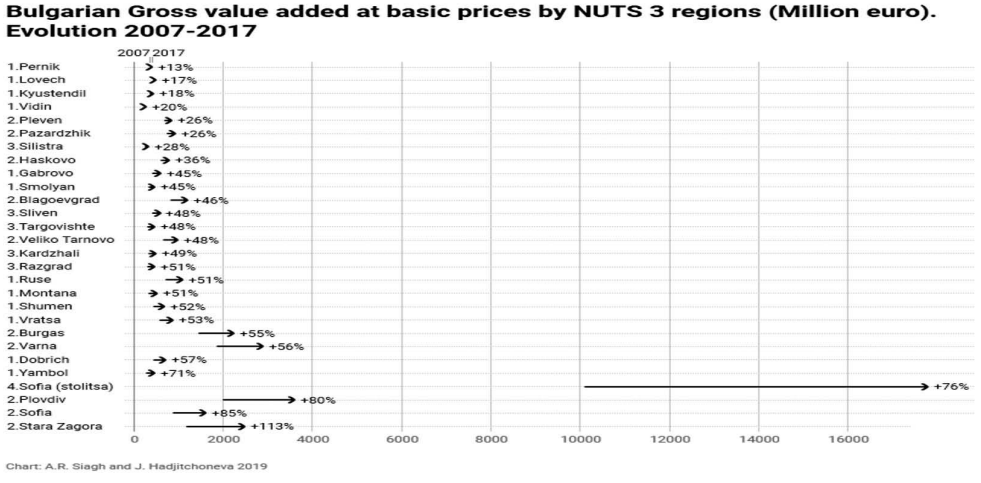
Fig. 5. Number of Enterprises and Employed Evolution by Regions (NUTS2)



Source: Based on Eurostat data (2019b) and NSI data (2019b); own computation

However, the share of enterprises by region in the total number of enterprises in the country decreases in four regions and increases in only two regions at level NUTS3 (very slightly in South-Central region from 17,45% in 2008 to 17,49% in 2017; bolder in South-West region from 33,42% in 2008 to 39,29% in 2017). It corresponds roughly to the advancing socio-economic development of several districts (Cluster II) and the distinct socio-economic development of Sofia-city (Cluster IV). Also, the real growth rate of the regional gross value added (GVA) as a percentage of change was highest in 2007 till 2011 in the South-West region (BG41), afterwards was bypassed by the South-East (BG34) with a pick in 2016, and the North-East region (BG33) with a pick in 2015.

Fig. 6. Gross Value-Added Evolution by Regions (NUTS3)



Source: Based on Eurostat data (2019b) and NSI data (2019b); own computation

Several districts had a growth of the gross value added of more than 55% (Figure 6), of which two from Cluster I (57% and 71%), five from Cluster II (55-113%) and Sofia-city as Cluster IV (76%).

Conclusion

The study confirmed the significant diversity of the Bulgarian regional landscape for a period of ten years until 2017, characterised by differences in various dimensions of the socio-economic development, such as demography, labour market, health, education, investments, housing, transport, entrepreneurship and business activity, R&D, tourism and information society. Multiple and major regional indicators in these categories have been used in the study. Based on multivariate analysis, the paper showed the correlations that exist in the socio-economic and entrepreneurial context and proposed a typology of the Bulgarian regions at level NUTS3 encompassing their socio-economic similarities for the studied period. Four regional clusters were formed with an outstanding development distinction of the capital Sofia-city as a separate cluster (Cluster IV). Moreover, the analysis suggested a regional development of several (four) speeds in Bulgaria. The clustering showed rather steady and deepening regional asymmetry since 2007, both for socio-economic performances and in relation to the entrepreneurial and business activities. The regional disparities were particularly bold in the domains of R&D and investments, and business activities. They implied resulting socio-economic deficiencies.

The proposed regional typology based on multivariate classification could benefit the commitment to balanced territorial development in Bulgaria and contribute to the regional policies and measures for territorial cohesion, and economic growth in future as different regional clusters could be treated more homogenously according to their similar characteristics, level of development and challenges. Also, further similar studies could be conducted to deepen the understanding of the influencing factors and their correlations and to support the design of custom clustering regional policies.

REFERENCES

Bartlett, M. S. (1950). "Tests of significance of factor analysis", British Journal of Psychology (Statistical Section), (3), p. 77-85

Cattell, R. B. (1966). "The scree test for the number of factors", Multivariate Behavioural Research, (1), p. 245-276

Child, D. (2006). "The Essentials of Factor Analysis", 3rd ed. Bloomsbury: Academic Press

Del Campo, C., Monteiro, C. M. F. and Soares, J. O. (2008). "European Journal of Operational Research", (187), p. 600-612

Eurostat. (2019). https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

Everitt, B. S., Landau, S. and Leese, M. (2001). "Cluster Analysis. London: Edward Arnold".

Galabinova J. (2015). "European Regions: Formal Follow of Nomenclature or Using Opportunities for Cohesion", Sofia: NBU (In Bulgarian)

Green P. E. (1976). "Mathematical Tools for Applied Multivariate Analysis". New York: Academic Press.

Hair, J. F., Anderson, R. E., Tatham, R. L. and Black W. C. (1999). "Multivariate Data Analysis", 5th ed. Madrid: Prentice Hall.

Hadjitchoneva J. (2019). "Entrepreneurship in Bulgaria and Romania: Comparative Analysis", International Economics Department at BAS. International Scientific Conference Proceedings "Bulgaria and Romania: Country Members of the EU, Part of the Global Economy", p. 71-92; https://inecoconference.wordpress.com/2018-2/2018-papers/

Hadjitchoneva J. (2018a). "Systemic research on entrepreneurship in Bulgaria", Economic Thought, (4). p. 84-105, https://www.ceeol.com/search/journal-detail?id=255

Hadjitchoneva J. (2018b). "Les enjeux de l'écosystème entrepreneurial et son développement dans le contexte bulgare", In: Malaga Krz. et Al. Redslob. (Sous la direction de). Les enjeux du développement économique, financier et écologique dans une mondialisation risquée : 60ème Congrès de l'Association Internationale des Économistes de Langue Française. p. 456-474. https://www.ceeol.com/search/book-detail?id=682814

Jolliffe I. T. (2002). "Principal Component Analysis, Series: Springer Series in Statistics", 2nd ed., (487), p. 28

Jolliffe, I. T. (1972). "Discarding variables in a principal component analysis", Artificial data. Applied Statistics, (21), p. 160-173

Jöreskog, K. G., and Sörbom, D. (1979). "Advances in factor analysis and structural equation models", Cambridge: Abt Books

Kaiser, H. F. (1960). "The Application of Electronic Computers to Factor Analysis. Educational and Psychological Measurement", (10), p. 141-151

Lattin, J., Carrol, J. D., and Green, P. E. (2003) "Analysing Multivariate Data", Duxbury: Thompson Learning

Milligan, G. (1980). "An examination of the effect of six types of error perturbation on fifteen clustering algorithms", Psychometrika, 45 (September), p. 325-342

NSI. (2019). [online] Available at: <https://www.nsi.bg>

Punj, G. and Stewart, D. (1983). "Cluster analysis in marketing research: a review and suggestions for application", Journal of Marketing Research, 20 (May), p. 134-148.

Annexe

Table 1. *Selected regional indicators considered in the study*

Category	**Variable Description**	**Variable Code**
Demographic statistics	Population as of 31.12.: total	Dpop
	Natural increase rate (per 1 000 persons of the population)	Dnirx
	Infant mortality rate (per 1 000 live births)	Dimrx
	Mortality rate: Total (per 1 000 population)	Dmrx
Labour market	Average annual number of employees under labor contract	Lanemp
	Average annual wages and salaries of employees under labor contract	Lawsemp
	Economic activity rate: 15-64 completed years	Lecac
	Employment rate: 15-64 completed years	Lemprx
	Unemployment rate	Luemprx
	Unemployed persons registered at the labor offices as of 31.12.	Luempreg
	Relative share of population aged 25-64 years with higher education	Lshpophe
	Relative share of population aged 25-64 years with secondary education	Lshpopse
	Relative share of population aged 25-64 years with primary or lower education	Lshpoppe

Health services	Hospitals as of 31.12.	Hhspt
	Hospital beds in the hospital establishments as of 31.12.	Hbhspt
	Physicians in health establishments per 10,000 population	Hphys
Education	Schools (primary, lower and upper secondary educations stage)	Eschol
	Enrolments in all type of schools (primary, lower and upper secondary)	Eenrol
	Group net enrolment rate of the children in kindergartens	Erxenr
Investments	Foreign direct investment in non-financial enterprises at cumulative base as of 31.12. (thousand USD – up to 2006 – incl./ thousand Euro – since 2007)	Ifdi
	Expenditure on acquisition of tangible fixed assets	Iexpnd
Non-financial enterprises	Turnover	Fturn
	Output	Foutp
	Value added at factor cost	Fvad
	Relative share of enterprises with up to 9 persons employed in total number of enterprises in the district	Frxsup9
	Relative share of enterprises with more nine employees in total number of enterprises in the district	Frxsm9
Transport	Length of category I roads	TrI
	Length of category II roads	TrII
	Length of category III roads	TrIII
	Length of railway lines	Trail
R&D	Expenditure on research and development (R&D)	RDexpn
	Staff engaged in research and development (R&D)	RDstaf
Information Society	Relative share of households with internet access	ISrxshhh
	Relative share of individuals aged 16-74, regularly using internet	ISrxshind
Housing fund	Residential buildings	HFresidb
	Dwellings	HFdw
Tourism	Accommodation establishments	Tetab
	Nights spent (total)	Tnspend

Source: Based on data from Eurostat (2019) and NSI (2019), authors compilation and coding

Milen Baltov[1]

METHODS FOR INDEXING INNOVATION ACTIVITIES

1. Introduction

Literature and practice provide no agreed definition on what is understood under the term of innovation today. There is no single definition, while the issue is explored on a larger scale and at many levels: organizational, regional, national. Within this large scope of what is considered to be innovation, measuring and monitoring the concept is equally challenging and complex. For the purpose of the project InnoPlatform, we will use the definition sustained in the Innovation Union plan. As described by the Innovation Union plan (EC 2018), innovation "broadly means change that speeds up and improves the way we conceive, develop, produce and access new products, industrial processes and services. Changes that create more jobs, improve people's lives and build greener and better societies."

Having in mind these expectations for an innovation-driven economy, it is of no surprise that the "Innovation Union is key to achieving the goals of the Europe 2020 Strategy for a smart, sustainable, and inclusive economy. It aims to improve conditions and access to finance for research and innovation in Europe, to ensure that innovative ideas can be turned into products and services that create growth and jobs" (EC 2018).

2. Aims and general overview of the methodology

The main aim of the BalkanMed Innoscorecard is twofold: to promote the opportunities of the BalkanMed region and to address its weaknesses when it comes to the innovation potential. The main objectives of the BalkanMed Innoscorecard are:

- Adjust and introduce methodology and indicators for closely following the innovation potential of the BalkanMed region, the nations, and regions in the Balkan Mediterranean area;
- Map the government stakeholders for each of the innovations indicators;
- Map the government documents which cover measures for each concerned indicator;
- Provide data for comparative analysis of the indicators at regional, national and macro regional level;

[1] *Prof. Milen Baltov, Burgas Free University: mbaltov@bfu.bg*

- Identify the strengths and the weaknesses in the innovation potential of the BalkanMed region, BM nations and regions; and
- Provide an interactive tool for visualising the data.

The BalkanMed Innoscorecard is developed based on the methodology of the EU Innovation Scoreboard 2017 (EUIS 2017). Several important drivers reflect the choice of the methodology:

1. Balkan Med countries are EU member countries, or EU applicant countries; it is important to be able to follow their progress when it comes to the innovative potential of their economies against the other EU countries;

2. Compared to other available methodologies, like the methodologies behind the Global Competitiveness Report (2017/2018) and the WIPO Innovation index (2016), the EU Innovation Scoreboard (2017) provides a focused methodology adjusted to the EU context. This is achieved through the use of selective, yet very significant indicators measuring the innovation potential of EU national economies.

Based on the EU Innovation Scoreboard (2017), the BalkanMed Innoscorecard consists of two specific outputs:

- National Summary Innovation Indexes for each of the BalkanMed countries with:
  - Data repository for each indicator, index for each country;
  - Data repository on all important national and regional documents;
  - Mapping of government stakeholders (FYR of Macedonia, Albania, Greece, Bulgaria, Cyprus);
- Balkan macro-regional Summary Innovation Index – developed for the purpose of the project Innoplatform.

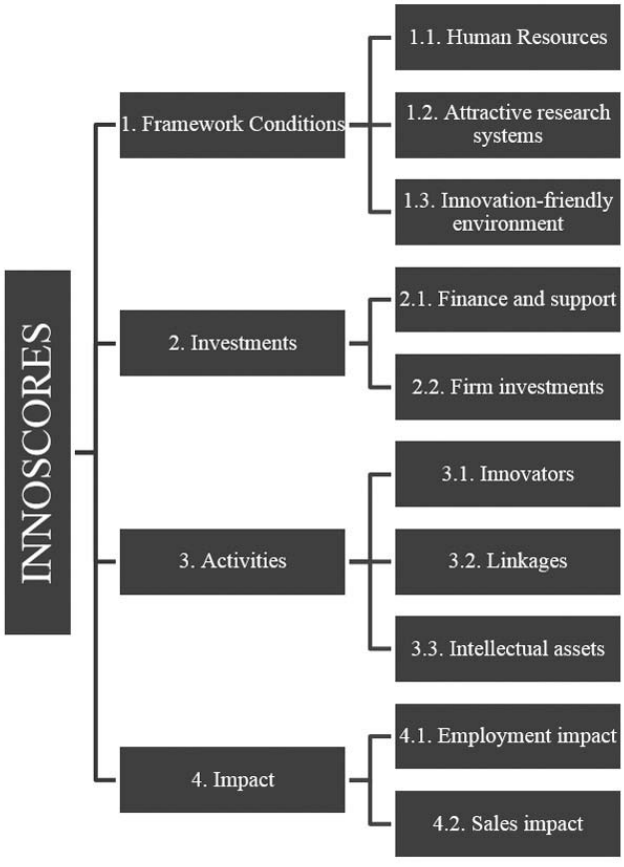
In line with the EU Innovation Scoreboard 2017, both types of Innoscores (National and BalkanMed Score) will be based on four combined factors, i.e. pillars provided in Figure 1.

In the further elaboration of this document, each of the indicators is explained through the following key parameters:

- Name of the Indicator;
- Numerator;
- Denominator;
- Interpretation, i.e. the basic principle (assumption) for its use;
- Source of data and available years for the concerned country;
- Remark: commentary which explains the numerator or describes certain specifics of the national context;
- Results/Analysis based on the data collected with the excel document;
- Government stakeholders;
- Government strategies, programmes, and measures covering the indicator, if any.

The analysis of each of the four combined factors/pillars for the particular country is performed within the Deliverables, i.e. the National Study of the Business Environment and the National Innovation Potential.

Fig. 1. InnoScorecard Indicators



Source: Baltov, Milen and Pashova, Vilyana (2017), InnoScores for Bulgaria/ BalkanMed Region, in Innoscorecards of the INNOPLATFORM Innovations Platform and Tools for increasing the innovation capacity of SMEs in the Balkan Mediterranean Area, Skopje

3. National Summary Innovation Indexes

The National Summary Innovation Index is the unweighted average of the re-scaled scores for all indicators where all indicators receive the same weight (1/27 if data are available for all 27 indicators). The EUIS (2017a) national summary innovation indexes need to be used for all BalkanMed countries for which there is a score in the EUIS (2017). A new one for Albania will be constructed within this project, which fully follows the EUIS methodology (EUIS 2017b), if minimum 75% of the required data is collected.

For each indicator, a reference year is identified for all countries, based on data availability for all those countries, for which data availability is at least 75%. For most indicators, this reference year will be lagging for one or two years (EUIS 2017b, p.22).

The same should be noted in the Remark section for each of the indicators of the Innoscores. If data for a year-in-between are not available, missing values are

replaced with the value for the previous year. If data are not available at the beginning of the time series, missing values are replaced with the next available year. If data are missing for all years, no data will be imputed (EUIS 2017, p.22).

Performance scores relative to the EU and the other BalkanMed countries are then calculated in the following way:

- The SII of the respective country is divided by the SII of the EU multiplied by 100;
- The SII of the respective country is divided by the SII of the BalkanMed region multiplied by 100;
- Relative performance scores are calculated for the full period (2010-2017) compared to the performance in 2010 and for the latest year also compared to that of the EU and BM.
- BalkanMed Regional Summary Innovation Index.

The BalkanMed Regional Summary Innovation index covers data from all five countries involved in the project for the explored period (2010-201X): Albania, Bulgaria, Cyprus, FYR of Macedonia and Greece. As the size of the population data might not be adequate for constructing the index based on the methodology used for the EU Composite Innovation Index, the methodology for constructing the BalkanMed Regional Summary Innovation index will be based on the assumption: the macro region is one political and territorial unit, where each country is a specific region.

4. Some initial setting and starting points

For the Modest Innovators, performance declined between 2010 and 2016, leading to a widening of the performance gap to the Moderate Innovators. For Bulgaria, performance in 2016 was almost the same as in 2010, where a strong decline in 2012 had almost been matched with performance increases in all other years. For Romania, performance declined strongly by 14.1 percentage points but, after four years of declining performance, performance increased again in 2016.

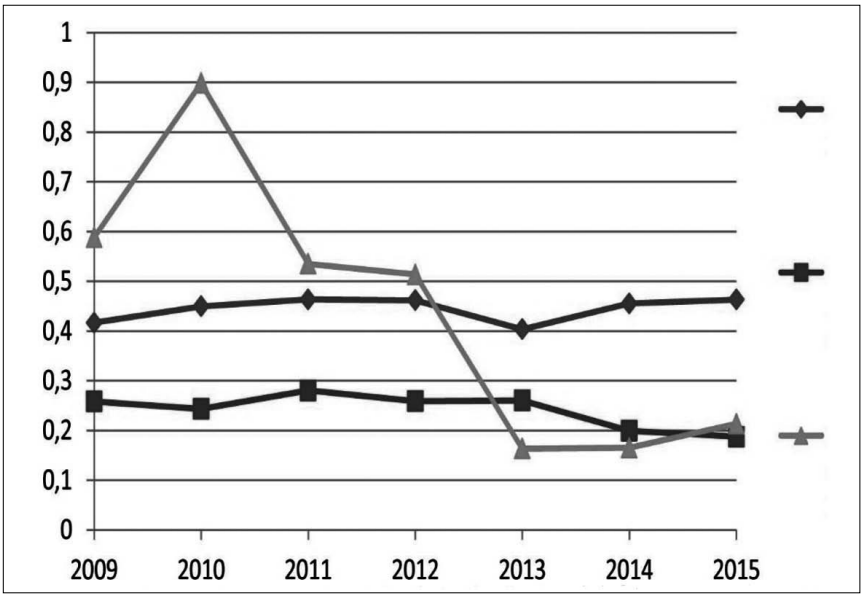
Table 1. *Summary Innovation Index for Bulgaria (relative to EU in 2010)*

Year	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
SII	47.4	49.7 5	40.4	45.2	45.2	46.0	47.5

Source: Baltov, Milen and Pashova, Vilyana (2017), InnoScores for Bulgaria/ BalkanMed Region, in Innoscorecards of the INNOPLATFORM Innovations Platform and Tools for increasing the innovation capacity of SMEs in the Balkan Mediterranean Area, Skopje

Bulgaria is currently in the group of modest innovators and its aim is in 2020 to find a place in the upper group, that of moderate innovators. For this purpose, the average values and growth rate of "moderate innovators" in the period 2006-2013 were calculated for all innovation areas. Furthermore, the necessary growth rates of the indices of the innovation areas to achieve the target in 2020 are calculated. Of course, the process is dynamic, and these rates have to be considered as minimum.

Fig.2. The values relation EU in 2010 and 2017 for every sub-index



Source: Baltov, Milen and Pashova, Vilyana (2017), InnoScores for Bulgaria/ BalkanMed Region, in Innoscorecards of the INNOPLATFORM Innovations Platform and Tools for increasing the innovation capacity of SMEs in the Balkan Mediterranean Area, Skopje
Legend: 1. Innovation Index; 2.Index of the research system; 3. Index for funding and support

The quantitative analysis has been made using multiple indicators and related data over the past five years for each economic activity in terms of internal factors (number of enterprises, employed persons, volume of production/services provided, turnover, added value as share of the added value generated in the industry and services, and as share of the production/services, labour productivity, investment in fixed assets) and in terms of external factors (export, import, trade balance, realized competitive advantages – production and export specialisation). The sum total of the assessment of internal and external factors gives the overall assessment of the quantitative factor. In turn, economic activities are grouped in terms of their technological intensity in high-, medium high-, medium low- and low-tech activities in the field of industry, and in knowledge-intensive market services, knowledge-intensive high tech services, other knowledge-intensive services, low knowledge-intensive market services and other low knowledge-intensive services.

The qualitative analysis has been made using the indicators and related data over the past five years for each economic activity, such as state support to offices and centres for technology transfer, projects funded by the National Innovation Fund (session 1-6), support to projects under OP CBI 2007-2013, number of companies holding patents, number of companies holding trademarks. Together, these indicators measure the attitude of the state and the business activity in terms of the qualitative development of economic activities and services. Subject of this analysis is the

reconciliation of the results of the quantitative and qualitative analysis. The aim is to identify economic activities and services for which quantitative evaluation is supplemented by a qualitative one and vice versa.

This is interpreted as a strength that forms the capacity and future potential for accelerated technological innovation and development. Thus, twenty-one economic activities and services have been identified which are considered a starting point for identifying technology areas for smart specialisation. The logic of identification is to locate the intersection point between the group of economic activities and services and the areas of science, where government and businesses expenditures for research and development are concentrated.

Thus, seven technology areas have been identified: Mechatronics and clean technologies, ICT, Bio-technology, Nanotechnology, Creative Industries, Pharmaceuticals and Food Industry. In view of the existing and expected market trends, these technology areas have been summarised in four thematic areas (Mechatronics and clean technologies, Information and IC Technology, Industry for healthy life and bio-technology, New technologies in creative and recreational industries), which clearly reflect the existing potential and future opportunities for smart specialisation of the country.

REFERENCES

Baltov, Milen and Pashova, Vilyana (2017), "National Study of the Business Environment with a focus on the National Innovation Potential in Republic of Bulgaria", National Studies of the INNOPLATFORM Innovations Platform and Tools for increasing the innovation capacity of SMEs in the Balkan Mediterranean Area, Skopje

Baltov, Milen and Pashova, Vilyana (2017), "Innovation Potential and Dominant Emerging Industries – Yugoiztochen Region (NUTS 2)", Bulgaria, in Regional Reports of the INNOPLATFORM Innovations Platform and Tools for increasing the innovation capacity of SMEs in the Balkan Mediterranean Area, Skopje

Baltov, Milen and Pashova, Vilyana (2017), "InnoScores for Bulgaria/ BalkanMed Region", Innoscorecards of the INNOPLATFORM Innovations Platform and Tools for increasing the innovation capacity of SMEs in the Balkan Mediterranean Area, Skopje

Brown, Martin, Baltov, Milen, et al. (2018), "Sustainability, Restorative to Regenerative: An exploration in progressing a paradigm shift in built environment thinking, from sustainability to restorative sustainability and on to regenerative sustainability", EURAC Research, Bolzano

Baltova, Stela, Servitisation: "A Strategic Business Model for Growth", APPLIED researches in technics, technologies and education, ARTTE Vol. 1, No. 2, 2013

Doing Business Bulgaria 2017 http://www.doingbusiness.org/~/media/wbg/doingbusiness/documents/profiles/country/bgr.pdf

European Union (2017a). European Innovation Scoreboard 2017, http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/scoreboards_en

European Union (2017b). European Innovation Scoreboard 2017: Methodology report, http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/25101

European Union (2017c). Innovation Union http://ec.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=intro

Hagan, George, Baltov, Milen and Brookes, Naomi (2012), "Megaproject Management: The State of the Art", Special Edition 'Megaproject Management' of the "Organization Technology and Construction Journal"

Innovation Strategy for Smart Specialization of the Republic of Bulgaria https://www.mi.government.bg/files/useruploads/files/innovations/ris3_26.10.2015_en.pdf

Kostovski, Ninko and Baltov, Milen (2012), "Alternative Form of Mapping Potential and Active Small Business Agglomerations", Economic Development, year.14 No.2-3, Skopje, pp. 52-61

National Scientific Research Strategy of the Republic of Bulgaria to 2020, Council of Ministers to the Rep. of Bulgaria, Sofia, 2016

State aid support schemes for RDI in the EU's international competitors in the fields of Science, Research and Innovation

WIPO (2017). Global Innovation Index 2017: http://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4193

Zhecheva, Veselina, Baltov, Milen, et al. (2019), "Enhancing Innovation Capacity of SMEs in Balkan-Mediterranean Area through Regional Based Centers of Excellence as Technology Drivers, Proceedings of "International Conference of Education, Research and Innovation", Seville.

Пламена Йовчевска / Plamena Yovchevska[1]

ПОЗЕМЛЕНИТЕ ОТНОШЕНИЯ В БЪЛГАРИЯ: ПРОЦЕСИ И ПРОБЛЕМИ

Въведение

По своята същност поземлените отношения са сложни обществени отношения, чието възникване, развитие и усъвършенстване се поражда от използването на земеделската земя в стопанската дейност на продуцентите в отрасъл селско стопанство. Поземлените отношения са огледален образ на социалния модел на обществата и отразяват състоянието на социално-икономическата среда. Процесите на развитие и усъвършенстване на поземлените отношения са под влиянието и на промени в институциите.

Тази методическа рамка извежда значимостта на проблема за състоянието и зрелостта на поземлените отношения не само в икономически, но и в социален план. В икономиката балансите се формират от успоредяване на процесите на макро-, мезо- и микроравнище. Връзката е двупосочна: влиянието може да протича от микро- към макроравнище. Доминиращ мотив са благата, които земята като ограничен ресурс осигурява на продуцентите, и изборът, който те правят. Като природно благо и оскъден ресурс, ограничен по своя характер, земята се стопанисва по начин, при който се създава най-много полезност. Съотнесен към селското стопанство, този постулат има основополагащо методологическо значение при анализирането на поземлените отношения и осмисляне на релацията им с икономическите процеси в отрасъла.

Познаването на сложните механизми, които движат икономиката, и ролята на икономиката за състоянието на социално-икономическата система на обществото, приложени към селското стопанство, рамкират предметния спектър за анализ на поземлените отношения и фокусират значението на земеползването и земевладеенето за крайните икономически резултати в отрасъл селско стопанство. Това е сложната рамка, в центъра на която е ролята на фактора земя. Същностната характеристика на категорията поземлени отношения се усложнява и от специфичните особености на земеделието като основен и първичен по своя характер отрасъл в системата на националното стопанство. Това предопределя и системността на поземлените отношения.

На входа на поземлените отношения са вложенията/ресурсите, част от които са природни и биологични ресурси. На входа са и институционалните

---

[1] *Проф. д-р Пламена Йовчевска, Институт по аграрна икономика при Селскостопанска академия – София* / *Prof. Plamena Yovchevska, Institute of Agricultural Economics at the Agricultural Academy – Sofia: yovchevska@abv.bg*

норми, които регулират прилагането/приложението/влагането/вложението на ресурсите в производствената дейност на актьорите в отрасъла. Съчетаването на природни фактори и институционални норми предопределя сложността от успоредяването в производствения процес на спецификата на елементи от нежива и жива природа с условия, създадени от социума. Факторите, които задават условията, вида и характера на ресурсите на входа на системата на поземлените отношения, са разнородни по своя характер, динамично променящи се под влияния, външни за характера на производствения процес в първичния отрасъл. Следователно на изхода от функционирането на системата от обществени отношения в селското стопанство/поземлените отношения са резултатите от стопанската активност на субектите в първичния отрасъл. В резултат от протичането на производствения процес, осъществяван при различни по своята зрелост поземлени отношения, вложенията на отрасъл селско стопанство в системата на националната икономика могат да имат различни характеристики.

На изхода на системата от обществени отношения в земеделието са продуктите, измерени в натурални и стойностни икономически показатели. Процесите при използването на земеделския ресурс от отделната стопанска единица в селското стопанство създават сумарен общ резултативен продукт, който се вгражда в националното стопанство.

Този стопански процес през различните периоди на развитие на социалния модел на обществата във всяка държава има различен отпечатък в националната икономика. Процесът на вграждане на резултата от функционирането на системата на земеделското производство и оказващото ѝ от поземлените отношения влияние протичат различно в отделните национални икономики. Отликите се определят от социалния модел на обществата, от социално-икономическата среда и от секторното законодателство във всяка отделна страна.

Познаването на сложните механизми, които движат икономиката, и ролята на икономиката за състоянието на социално-икономическата система на обществото, приложени към селското стопанство, рамкират предметния спектър за анализ на поземлените отношения и фокусират значението на земеползването и земевладеенето за крайните икономически резултати в отрасъл селско стопанство. Това е сложната рамка, в центъра на която е ролята на фактора земя. Фокусът в настоящото изследване са поземлените отношения, процесите, свързани с тяхното зараждане и развитие, и някои от пораждащите в хода на тяхното усъвършенстване проблеми. Извеждат се особености и динамични промени в резултат от трансформацията на социалния модел на българското общество от края на 90-те години на XX век. Присъединяването на страната към общото европейско икономическо пространство след 2007 г. и прилагането на Общата селскостопанска политика (ОСП) също оказват силно влияние върху процесите на динамизиране и развитие на пазара на земеделска земя у нас.

Методологическа рамка

С помощта на научния метод и системния подход се разкриват, изследват и анализират процеси, настъпили в българското селско стопанство, в частност в пазара на земеделска земя, след трансформацията на социалния модел на обще-

ството през 90-те години на XX век и след присъединяването на страната към общото европейско икономическо пространство.

След периода 2008–2012 г. все повече се открояват две обществени перспективи, които бележат социалните науки през последните три десетилетия. След трансформацията на обществения модел доминира глобализацията, с която се свързва пазарното стопанство (*market fundamentalism*) и неолиберална политика (*neoliberal policy*). Второто направление е теорията за Алтер-Глобализацията, която разширява платформата си след световната криза от 2008 г. и ревитализира ролята на държавата (Калецки 2010; Пикети 2018), за да се възстановят определени баланси в обществото и да се ограничи поляризирането на стратификационната пирамида (Boudon 2010; Мирчев 2015).

В изследването се използват качествени и количествени методи. Ползваните при анализа емпирични данни са от статистически източници, от резултати от представителни теренни изследвания. Прилага се и кабинетното проучване (Desk research).

Трансформация и поземлени отношения

> Основната разделителна линия между двете теоретични доктрини е появяването на неравенство. Основният спор е: пазар или държава. Формулировката е: „Там, където нивото на неравенството е ниско, способността на богатството да се трансформира в политическа власт намалява в същата степен и вероятността политическите резултати да задълбочат тези неравенства и т.н. е по-малка“ (Крауч 2019). https://www.haskovo.net/news/468808/kardzhaliets-prevede-znamenitiya-kolin-krauch-stanal-izvesten-s-kritikata-sreshtu-komersializiranoto-obrazovanie.

Трансформацията на социално-икономическия модел през 90-те години (Мирчев 2013) протича с решаващо влияние на политически решения. Промените в селското стопанство са кардинални. Стартира „натурална реституция“. Земеделската земя се възстановява „в реални граници“. Поради поколенческа динамика и генерационен вакуум, земята се възстановява на лица, чието местожителство и професия са извън селските райони (Йовчевска 2016: 52 и сл.). Старите синури са непознати и неразпознаваеми от наследниците. По силата на действието на Закона за наследството поземлените имоти продължават да се делят. Това са предпоставки за нарастване на необработваемите земи в България.

В тази конюнктурна среда възстановеното право върху поземлената собственост е съществен аргумент за изпълняване на либералната идея за силата на пазара, въплътена в теорията за глобализма. Държавата се оттегля от икономиката, от националното стопанство, в т.ч. и от подкрепа на селскостопанския отрасъл. Това допълнително усложнява вземането на работещи решения при усвояване правото на собственост върху земеделска земя. Липсата на пряк контакт със селото за голяма част от наследниците на бившите собственици на „върнатите“ поземлени парцели допълнително възпрепятства включването на земеделските земи в стопански оборот. Законът за наследството продължава да действа, по силата на който земята все повече се раздробява. България се сдобива с над 1 000 000 поземлени собственици. Преобладаващата част от тях

не знаят къде се намира собствеността им и не възнамеряват да предприемат действия по реализирането ѝ. При създалата се сложна социално-политическа среда за българското селско стопанство е приложима философската максима, изречена от Сенека-младши, че „*И след лоша реколта трябва да се сее*“.

Факторното търсене, познато от теоретичните школи и научните конструкти (Савов, Сотирова 1999), при земеделската земя и при развитието на пазара с незаменимия фактор за производство в селското стопанство у нас има определени специфики. След провеждането на натурална реституция и ликвидирането на установените стопански структури в българското селско стопанство вътрешните фактори за търсене на земеделска земя са силно ограничени. Политическото решение за промяна на организационната форма на производствения процес се осъществява при отсъствието на научна експертиза за икономическа целесъобразност. Мотивът е „възстановяване на справедливостта“ и се разминава с икономическата логика. Резултатът е разпокъсана поземлена собственост и земеделски земи, изведени извън стопански оборот, намалено производство, нарушени балансови връзки на подотраслово и секторно ниво, както и прекъснат процес на добавяне на стойност при преработката на селскостопанската продукция.

При протичащите процеси по време на прехода у нас не се отчита и не се икономизира същностният характер на промяната. Не се прогнозира/икономизира новата/бъдещата стопанска конюнктура. Не се съблюдава фактът, че в периода 1945–1990 г. „акцентът се поставя върху формата на стопанисване на поземлените ресурси, а не върху въпросите на собствеността“ (Angelov 2002: 172). При трансформацията на социалния модел на обществото след 1990 г. мотивът/акцентът е осъществяването на натурална реституция. Приоритизирането на собственическите права върху земеделската земя се осъществява за сметка на икономическите блага, които могат да се рентират от земеползването. Провежда се самоцелно възстановяване на правото на собственост без оглед на икономическите последици от такава механична реформа.

В резултат от всички тези вътрешни за страната и отрасъла фактори поземлените отношения се зараждат бавно и хаотично. Институционалната среда не благоприятства процесите за тяхното развитие и усъвършенстване. Собствеността на земеделската земя в България не е отнета, а е обобществена, но се възстановява по сложен административно-бюрократичен ред. След трансформацията на социално-икономическия модел на обществото секторното законодателство в областта на селското стопанство и частта му, регулираща ползването на земеделската земя, се променят динамично (Georgiev 2019: 19–27) и допълнително утежняват и усложняват стопанската конюнктура. Промените в Закона за собствеността и ползването на земеделските земи (ЗСПЗЗ) започват непосредствено след обнародването. Многобройните поправки блокират обществените отношения при ползването на земеделските земи.[2]

[2] https://www.lex.bg/laws/ldoc/2132550145

Закон за собствеността и ползването на земеделските земи (Загл. изм. ДВ, бр. 14 от 2015 г.)

Обн., ДВ, бр. 17 от 1.03.1991 г., попр., бр. 20 от 12.03.1991 г., изм. и доп., бр. 74 от 10.09.1991 г., изм., бр. 18 от 2.03.1992 г., изм. и доп., бр. 28 от 3.04.1992 г., изм., бр. 46 от 4.06.1992 г., бр. 105 от 31.12.1992 г., изм. и доп., бр. 48 от 4.06.1993 г.; Решение № 12 на Конституционния съд на РБ от 8.07.1993 г. – бр. 64 от 27.07.1993 г.; изм., бр. 83 от 30.09.1993 г., в сила от 30.09.1993 г., бр. 80 от 30.09.1994 г., в сила от 30.09.1994 г., изм. и доп., бр. 45 от 16.05.1995 г., изм., бр. 57 от 23.06.1995 г.; Решения № 7 и 8 на Конституционния съд на РБ от 19.06.1995 г. – бр. 59 от 30.06.1995 г.; изм. и доп., бр. 79 от 17.09.1996 г.; Решение № 20 на Конституционния съд на РБ от 7.11.1996 г. – бр. 103 от 3.12.1996 г.; изм., бр. 104 от 6.12.1996 г., в сила от 7.01.1997 г.; Решение № 3 на Конституционния съд на РБ от 6.02.1997 г. – бр. 15 от 18.02.1997 г.; доп., бр. 62 от 5.08.1997 г., изм. и доп., бр. 87 от 1.10.1997 г., бр. 98 от 28.10.1997 г., бр. 123 от 22.12.1997 г., доп., бр. 124 от 23.12.1997 г., в сила от 1.03.1998 г., изм., бр. 36 от 31.03.1998 г., бр. 59 от 26.05.1998 г., изм. и доп., бр. 88 от 31.07.1998 г., изм., бр. 133 от 11.11.1998 г., изм. и доп., бр. 68 от 30.07.1999 г., в сила от 30.07.1999 г., изм., бр. 34 от 25.04.2000 г., в сила от 1.01.2001 г., изм. и доп., бр. 106 от 22.12.2000 г., изм., бр. 28 от 19.03.2002 г., изм. и доп., бр. 47 от 10.05.2002 г., в сила от 11.06.2002 г., бр. 99 от 22.10.2002 г., изм., бр. 16 от 18.02.2003 г., бр. 36 от 30.04.2004 г., бр. 38 от 11.05.2004 г., бр. 87 от 1.11.2005 г., в сила от 26.10.2005 г., бр. 17 от 24.02.2006 г., бр. 30 от 11.04.2006 г., в сила от 12.07.2006 г., изм. и доп., бр. 13 от 9.02.2007 г., бр. 24 от 20.03.2007 г., изм., бр. 59 от 20.07.2007 г., в сила от 1.03.2008 г., бр. 36 от 4.04.2008 г., бр. 43 от 29.04.2008 г., доп., бр. 6 от 23.01.2009 г., изм. и доп., бр. 10 от 6.02.2009 г., изм., бр. 19 от 13.03.2009 г., в сила от 10.04.2009 г., бр. 44 от 12.06.2009 г., изм. и доп., бр. 94 от 27.11.2009 г., изм., бр. 99 от 15.12.2009 г., в сила от 1.01.2010 г., изм. и доп., бр. 62 от 10.08.2010 г., изм., бр. 8 от 25.01.2011 г., в сила от 25.01.2011 г., изм. и доп., бр. 39 от 20.05.2011 г., бр. 25 от 27.03.2012 г., изм., бр. 44 от 12.06.2012 г., в сила от 1.07.2012 г., бр. 15 от 15.02.2013 г., в сила от 1.01.2014 г., бр. 16 от 19.02.2013 г., бр. 66 от 26.07.2013 г., в сила от 26.07.2013 г., изм. и доп., бр. 38 от 7.05.2014 г., изм., бр. 49 от 13.06.2014 г., бр. 98 от 28.11.2014 г., в сила от 28.11.2014 г., бр. 12 от 13.02.2015 г., изм. и доп., бр. 14 от 20.02.2015 г., изм., бр. 31 от 28.04.2015 г., изм. и доп., бр. 61 от 11.08.2015 г., бр. 100 от 18.12.2015 г., бр. 61 от 5.08.2016 г., в сила от 5.08.2016 г., бр. 13 от 7.02.2017 г., в сила от 7.02.2017 г., изм., бр. 58 от 18.07.2017 г., в сила от 18.07.2017 г., изм. и доп., бр. 42 от 22.05.2018 г., в сила от 22.05.2018 г., бр. 55 от 3.07.2018 г., доп., бр. 77 от 18.09.2018 г., в сила от 1.01.2019 г., бр. 61 от 2.08.2019 г., в сила от 2.08.2019 г.

Проблемите, свързани с поземлените отношения в частта на земеползването и земевладеенето у нас, са провокирани от променената социално-икономическа среда при прехода към пазарна икономика. Първата поправка на Закона за собствеността и ползването на земеделските земи се осъществява десет дни след приемането му. ЗСПЗЗ претърпява около 70 поправки. Десетки промени

има и в останалите закони, които засягат поземлените отношения. Има политическо решение за изготвянето на нов закон през настоящата 2019 г., който да обедини норми от всички секторни закони, имащи отношение към използването на земеделските земи. В законопроекта са обединени Законът за собствеността и ползването на земеделските земи, Законът за опазване на земеделските земи, Законът за арендата в земеделието и Законът за опазване на селскостопанското имущество.

Обществените отношения във връзка със стопанското приложение на земеделска земя са сложна система, която е под влияние на законодателни и нормативни промени, на промени в стопанската конюнктура, предизвикани както от т. нар. национални, *вътрешни фактори*, така и от *външни фактори*, произтичащи от подготовката за прилагането и от прилагането на общностната земеделска политика, по силата на Договора за пълноправно членство на България в ЕС-27 от 2007 г. (Михайлова 2019: 54).

Началото на процесите за съживяване на поземлените отношения се стимулират от *външни фактори*. Основният сред тях е подготовката на българското селско стопанство за прилагане на ОСП в началото на XX век. Ускорен процес за покупко-продажба и наемане на земеделска земя стартира с прилагането на предприсъединителната програма САПАРД. Положителното влияние на европейските финансовите фондове за подкрепа на доходите на земеделските производители оказва съществена роля за окрупняване на разпокъсаната по силата на все още действащия Закон за наследството земеделска собственост. Въпреки тези позитивни, *външни по своя характер фактори* все още наличието на пустеещи земи е белег за несъвършени поземлени отношения у нас.

Специално внимание при изследването на проблемите и процесите на развитие на поземлените отношения заслужава ролята, която има Законът за дружествата със специална инвестиционна цел (АДСИЦ), обнародван в „Държавен вестник“, бр. 46 от 20 май 2003 г.[3] Този нормативен документ е свидетелство за уникален опит в правния мир в нашата страна. В ЕС се прилага единствено в България. Резултатите са най-показателни при приложението му в селското стопанство у нас. През 2003 г. ЕЛАНА Инвестмънт успешно реализира проект по преструктуриране на дълга на най-голямата консервна фабрика в България „Сторко“ и последващата ѝ продажба – по мандат на Европейската банка за възстановяване и развитие (ЕБВР). На следващата година предприсъединителната програма SAPARD се реализира у нас с активно участие на ЕЛАНА. Като водещ консултант по SAPARD през 2005 г. ЕЛАНА Инвестмънт регистрира първото дружество за инвестиции в земеделска земя в България – ЕЛАНА Фонд за земеделска земя АДСИЦ. Опитът на дружеството и променената конюнктура са нова стопанска среда, благоприятстваща развитието и усъвършенстването на поземлените отношения. Процесът има хибриден характер и съчетава в себе си както вътрешни, така и външни фактори. Външни за селското стопанство, но вътрешни по своя генезис. Характерни единствено за българския правен свят. В останалите държави от ЕС-27 такъв закон не съществува.

[3] https://www.lex.bg/laws/ldoc/2135467375

Цените на земеделската земя в България показват ниска променливост по принцип и особено когато се сравнят с цените на акциите на публичните дружества. Ето какво е относителното представяне MSCI Източна Европа индекс*, на индекса SOFIX** и на българския пазар за земеделска земя за 10 години:

**MSCI Източна Европа индекс отразява компании с голяма и средна капитализация от региона.*

***SOFIX е индекс, базиран на пазарната капитализация на 15-те акции, търгувани на Българската фондова борса, които са с най-голяма ликвидност и най-голяма пазарна стойност на фрий-флоута.*

Доходност и волатилност на MSCI ИЕ, БГ земеделска земя и SOFIX			
Доходност за периода на притежаване	**130%**	**286%**	**89%**
Година	Δ% MSCI Източна Европа	Δ% земеделска земя	Δ% SOFIX
2003	30%	1%	148%
2004	23%	3%	38%
2005	68%	14%	32%
2006	28%	17%	48%
2007	12%	19%	44%
2008	-68%	33%	-80%
2009	74%	-5%	19%
2010	22%	8%	-15%
2011	-21%	38%	-11%
2012	11%	24%	7%
Стандартна девиация–волатилност	40,72%	13,66%	58,21%
CAGR (усложнен годишен темп на растеж)	7,9%	13,1%	5,9%

Източник: http://www.advanceterrafund.bg/vrzki-s-investitori/zashcho-zemedelska-zemja/

Земеделската земя обикновено генерира по-висока доходност от акциите за дълги периоди. В нашия пример по-горе от българската земеделска земя се печели около 2–3 пъти повече от акциите на публични дружества.

Пазарът на земеделска земя е елемент от поземлените отношения и показател за тяхното състояние. Графичният образ от фиг. 1 изразява процеса на пазара на земя у нас в два сегмента – общ брой сделки с имоти и общ брой сделки със земя. Динамиката при сделките със земя се ускоряват след прилагането на предприсъединителната програма САПАРД и приемането на Закона за дружествата със специална инвестиционна цел през 2003 г. Продадената земя за петгодишен период 2004–2008 г. се утроява. От една четвърт през 2004 г. процентът на сделки със земя спрямо сделките с имоти през 2009 г. надвишава 50%. Световната криза у нас се проявява през 2009 г. През същата година спадът при сделките със земя е по-нисък от спада при сделките с имоти. Устойчиво повишаващият се дял на сделките със земя спрямо общия дял на сделки с имоти е индикатор за ценността на земята като инвестиционен актив. Процесът потвърждава развитието на поземлените отношения у нас.

Фиг. 1. Развитие на пазара на земя в България за 2002–2009 г.



Източник: http://www.zemi.bg/land-stat.php

Подобен процес на усъвършенстване на поземлените отношения се регистрира и от данните за средните цени на пазара на земя в България през периода 2002–2009 г. (фиг. 2). Институционалната среда след прилагането на САПАРД и приемането на Закона за дружествата със специална инвестиционна цел през 2003 г. благоприятства ускореното развитие на поземлените отношения у нас. Проява на тези процеси е ръстът на средните цени на пазара на земя в България.

Фиг. 2. Средни цени на пазара на земя в България за 2002-2009 г.



Източник: http://www.zemi.bg/land-stat.php

Активизирането на пазара на земеделска земя в България е повлияно от външни фактори, свързани с общностната земеделска политика, съчетани с вътрешни институционални промени, последвали от приемането на Закона за дружествата със специална инвестиционна цел. Обществените отношения във

връзка с използването на земята, както и развитието на стопанските единици в българското селско стопанство се утвърждават в среда на доминиращ „пазарен фундаментализъм“, при отсъствие на национална стратегия за развитие на отрасъла. Вътрешните фактори за търсене на земеделска земя като основен и незаменим производствен ресурс в първичния отрасъл отсъстват. Пазарът се „раздвижва“ след 2002 г. благодарение на външни фактори. С идването на САПАРД интересът към селскостопанските активи се проявява в оживяване на стопанската конюнктура в отрасъла. Резултатът е активизиране и развитие на процесите в системата на поземлените отношения у нас.

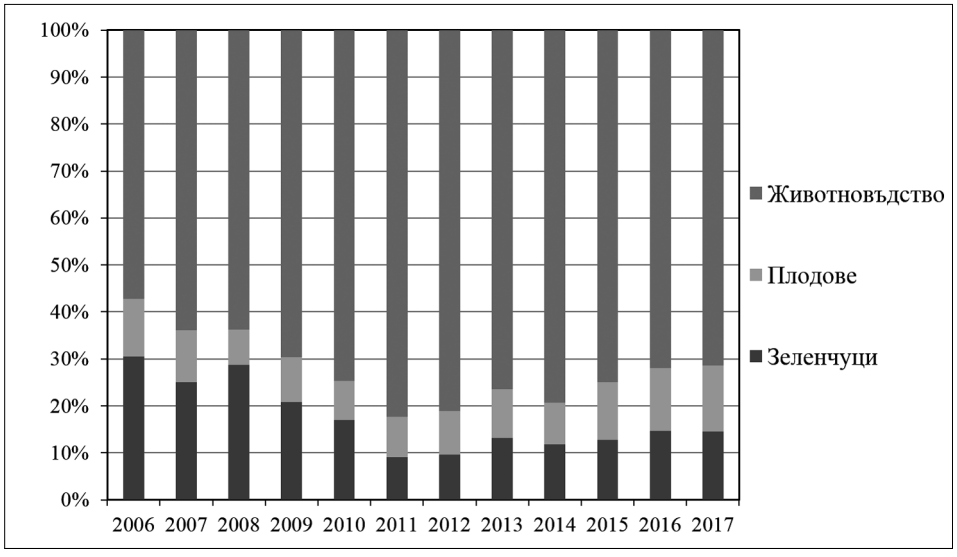
Значимостта на земеделието за националната икономика и за социокултурното равнище на обществото у нас е неотменна във всички периоди на трансформация на социално-икономическия модел на обществото. Дванадесет години след края на Руско-турската война Петър Габе издава студия, в която пише: „… селското стопанство е единственият отрасъл, от състоянието на който зависи както икономическото, така и политическото съществуване на страната ни...“ (Габе 1890).[4] Тази мисъл е актуална и днес, когато съвременната икономика навлиза в етап на развитие, определян като „нова реалност“, социално-икономическото развитие се отличава с наличието на големи и многобройни неравенства (Неделчева 2019). Редица изследователи от социалните науки, провокирани от кризата през 2008 г., представят вече известни, търсят и нови методологически решения и изграждат теоретични конструкти, с помощта на които се търсят отговори на настоящи проблемни полета в обществените отношения (Nelson, Winter 1982; Мирчев 2012). Процесът на разпространение на световната криза фокусира анализа и върху проявлението на редица процеси, стартирали от 1990 г. породили биномността Глобализация–Алтер-Глобализация. Кризата не е само материално представена. Кризата е ерозия на идеологии, теоретични школи и политики, изградени на платформата на Вашингтонския консенсус и пазарен фундаментализъм.

Рецептата „пазарът знае“, еманация на глобализацията, приложена безкритично, създава сериозни проблеми в системата на първичния отрасъл в България. Създадената продукция от животновъдството, зеленчукопроизводството и овощарството се понижава съществено след 2007 г. При прилагането на ОСП у нас тези производства се оказаха „чувствителни“, администрацията класифицира тези производства като „уязвими“. С помощта на средства от общностната земеделска политика след 2013 г. започна поддържаща производството подкрепа (фиг. 3).

Графичният образ на фиг. 3 онагледява процеси в обществените отношения в българското селско стопанство, чието развитие в среда на свободен пазар създава съществени проблеми в стопанската среда на отрасъла. Нещо повече, производства, които са били част от емблемата на страната и са създавали доход за националната икономика посредством външнотърговските потоци, днес са в изключително неблагоприятна среда (Попов 2018; Стоева 2019). Интензивните производства, при условията на избрания начин на подпомагане по линия на ОСП, на единица площ са поставени в неблагоприятна среда за развитие в

[4] Петър Габе е завършил политическа икономия в Европа, емигрант от Украйна, който се установява в Добруджа. Създава иновативно за времето си земеделско стопанство, което е притегателен център за новосъздаващата се българска интелигенция и прототип за написването на „Чифликът край границата“ от Йордан Йовков. Дора Габе е негова дъщеря.

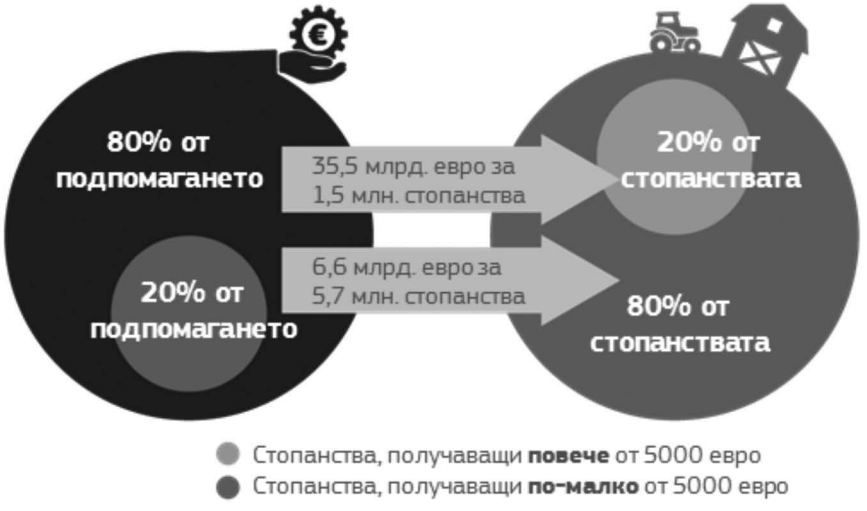
Фиг. 3. Относителен дял на животновъдството, зеленчукопроизводството и овощарството в създадената обща продукция от уязвимите сектори, %



Източник: Изчислено въз основа на данни на отдел „Агростатистика“, МЗХГ.

сравнение с екстензивните култури. Това е основна причина за тяхното маргинализиране и за проявление на монокултури в българското селско стопанство.

На европейско ниво също се отчитат „неравновесни процеси“ при подпомагането. На следващата схема се откроява неравенство и дисбаланс при подпомагането. Голяма част от средствата се насочват към малка част от стопанствата. Този резултат от подкрепата променя смисъла на философията на общностната земеделска политика, подкрепа на доходите.



Източник: https://eur-lex.europa.eu/legal content/BG/

Редица изследователи (Galluzzo 2015; Voltr, Kubačák, Hruška 2018) с помощта на микро- и макромодели извеждат причинно-следствени връзки между проявите на изкривявания в поземлените отношения и пораждащите се от това неблагоприятни социално-икономически дисбаланси.

Нова бюджетна и програмна политика 2021–2027 г.

Предстои нов период ОСП 2020+. Предложението на Европейската комисия е за очаквано намаление в размер на около 5% от бюджета. Предвижда се нов баланс на отговорностите между Брюксел и страните членки, залага се на приоритизиране на националните специфики и на постигането на резултати. Предвижданото намаляване на преките плащания над 60 хил. евро и въвеждане на таван от 100 хил. евро са действия в подкрепа на укрепването на фамилните стопанства. По-целенасочената подкрепа и засилване на амбициите в областта на опазване на околната среда и климата се обвързва с опростяване на правилата при прилагане на общностната земеделска политика и намаляване/облекчаване на бюрократичните изисквания пред бенефициарите. Предвиденият бюджет на ОСП за 2021–2027 г. е 365 млрд. евро, което е с 5% по-малко спрямо бюджета през настоящия програмен период. Основната причина за намаляването на финансирането е Brexit и очакваната загуба на 12 млрд. евро от излизането на Великобритания от ЕС.

Предложението при прилагането на ОСП 2020+ да се обръща по-голямо внимание на малките и средните стопанства има положителна роля за подобряване на стопанската среда в отрасъла. В тази насока са промените в задължителната Схема за преразпределително плащане и предвидените тавани на плащания за големите стопанства. Позитивно предложение за бъдещето на отрасъла е определянето на специален бюджет за младите фермери. В тази насока са и препоръките на Европейската сметна палата в доклад №10/2017 г.[5] ЕС насочва усилия за осигуряване на работещи механизми за навлизане на повече млади хора в земеделския отрасъл, инициатива, която среща широка политическа подкрепа от висшето административно ръководство на МЗХГ.[6] За целта се предвижда заделяне на минимум 2% от националния пакет за директни плащания за млади фермери. Всички тези промени в ОСП 2020+ са в позитивна за българските селски стопани насока. Същността на новата общоевропейска политика е в дух на заместване на „отсъстващата“ държава и се вписва в теоретичната рамка на Алтер-Глобализацията. Заместващата роля на общата воля на европейския законотворец не освобождава националните администрации от отговорност за създаване на възможности за ефикасно прилагане на финансовия ресурс в обем и начин, удовлетворяващи националните приоритети на всяка отделна държава, както и реализиране на конкретни резултати от прилаганите политики.

В случая с българското селско стопанство промените в ОСП 2020+ са носители и на синергийни ползи за първичния отрасъл. Новите правила в поли-

[5] https://op.europa.eu/webpub/eca/special-reports/young-farmers-10-2017/bg/

[6] https://www.mzh.government.bg/bg/press-center/novini/zam-ministr-krsteva-swot-analiz-za-okolna-sreda-i/ ползвано на 19.11.2019 г.

тиката биха допринесли за смекчаване на някои от проявилите се след 2007 г. дисбаланси при прилагането на общностните норми в българското земеделие. Промените в политиката на новата Европейска комисия също са в дух на ориентиране на ОСП 2020+ към преодоляване на някои проблеми при прилагането на предходните програмни периоди. Председателят на ЕК Урсула фон дер Леен инициира в рамките на първите си 100 дни предложения за така наречената Европейска зелена сделка[7], Очаква се до края на 2109 г. да се публикува резюме на план за реализация на идеята. Отраслите земеделие и храни ще бъдат разгледани най-вече чрез стратегията „От фермата до трапезата“, която има за цел да изгради „справедлива, здравословна и екологична хранителна система“, гарантирайки „ високите цели в областта на околната среда и климата в реформата на Общата селскостопанска политика“. Фокусът основно е върху изготвянето на стратегическите планове на държавите членки. Очаква се ЕК да представи Бяла книга за стратегията „От фермата до трапезата“ около пролетта на 2020 г. с оглед разгръщане на ключовите инициативи до края на годината. На фокус е и общата „цел за нулево замърсяване“ и намаляване на използването на потенциално вредни химични вещества. ЕК ще работи за приемане на стратегия за устойчиво използване на химични вещества заедно със съответните правила до 2021. Също така ще се преразгледа цялото съществуващо законодателство, засягащо селското и горското стопанство, за да гарантира, че то е в съответствие с „обновената цел в областта на климата и биоразнообразието“. Комисията планира да проведе семинар с държавите членки през януари 2020 г., за да обсъди стратегията „От фермата до трапезата“. Консултации със заинтересованите страни се предвижда да се осъществят през февруари 2020 г.

Всички тези промени в европейката общностна политика са в духа на новата икономическа теория, която е в основата на концепцията за Алтер-Глобализацията, и целят постигане на известно смекчаване на процесите, предизвикващи проблеми с неравенството. В България част от тези проблеми се изразяват в структурни дисбаланси, разширяване на екстензивното и монокултурното земеделие, наличие на т.нар. уязвими сектори – животновъдство, производство на плодове и зеленчуци, за чието отглеждане в нашата страна има уникални природоклиматични дадености.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Габе, П. (1890). По земледелческия въпрос. Русе, Скоропечатница на Спиро Голубчев, 1890 г., с. 46

Закон за дружествата със специална инвестиционна цел. Държавен вестник, бр. 46 от 20 май 2003 г.

Йовчевска, Пл. (2016). Поземлените отношения: икономически ракурси. София, Институт по аграрна икономика, 2016, 208 с., ISBN 978 619 160 7440.

Крауч К. (2019). Неолиберализмът и социалната демокрация – борбата продължава. София, Изд. Труд, 312 с., ISBN 9789543985739.

[7] https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/political-guidelines

Мирчев, М. (2012). Икономическата социология: дилеми на развитие при Глобализация и Алтер-Глобализация. – В: Обществената трансформация в България, Европа и света. София, Издателски комплекс УНСС, 2012, с. 15–27.

Мирчев, М. (2015). Преструктуриране на политическото пространство и властовата география: в перспективите на България, Европа и света. – В: Преструктуриране на политическото и идеологическото пространство в България, Европа и света. София, Издателски комплекс УНСС, 2015, с. 15–47.

Михайлова, М. (2019). Промени в поземлените отношения след 2007 г. – В: Поземлените отношения: теория, практика, перспективи. София, Институт по аграрна икономика, 2019, с. 51–55.

Неделчева Ю. (2019). Икономически аспекти и характеристики на неравенството. – Народостопански архив 2019, бр. 2, с. 68–78, ISSN 2367-9301. https://www2.unisvishtov.bg/NSArhiv/title.asp?title=1382

Попов, Р. (2018). Състояние и възможности за развитие на зеленчукопроизводството в България. – Икономика и управление на селското стопанство, год. LXIII, кн. 2/2018, с. 14–26.

Савов, Ст., Ек. Сотирова (1999). Микроикономика. София,Тракия-М, ISBN 954-9574-40-7.

Стоева, Т. (2019). Зеленчукопроизводството в България в контекста на Общата селскостопанска политика. Пловдив, УИ „Паисий Хилендарски“, 2019, 117 с., ISBN 978-619-202-465-9

Galluzzo, N. (2015). Analysis of impact of rural development subsides on cropping specialization in Bulgaria and Romania using FADN data. In: Proceedings of 150th EAAE Seminar The Special Dimension in Analysing the Linkages Between Agriculture, Rural Development and the Environment, 22–23 October, Edinburgh, pp. 1–10.

Georgiev M. (2019). CAP in the efficiency trap. Agricultural land in Bulgaria: Contradiction between CAP goals and impact on competition. – CEDR Journal of Rural Law, Vol. 5/2019, No 1. pp. 19–27. http://www.cedr.org/publication_category/journal-of-rural-law/

Nelson, R., S. Winter (1982). An Evolutionary Theory of Economic change. The Belknap press of Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts and London, England, 452 p., ISBN 0-674-27228-5.

Voltr V., A. Kubačák, M. Hruška (2018). Institucionální faktory na trhu zemědělské půdy v zemích EU v kontextu s poměry v České republice (výzkumná studie №116/2018) Institutional factors of the EU member states affecting agricultural land markets in the context of the Czech republic's conditions. Ústav zemědělské ekonomiky a informací. Praha, 2018, p. 163, ISBN 978-80-7271-233-5.

https://www.advanceterrafund.bg/

http://www.europarl.europa.eu/factsheets/bg/home

http://www.fao.org/cfs/cfs-home/fr/ хранителна сигурност/независимост/здравословна храна/локални общности

Съобщение на Комисията до Европейския парламент, Съвета, Европейския икономически и социален комитет и Комитета на регионите. Бъдещето на прехраната и селското стопанство. Брюксел, 29.11.2017. COM (2017) 713 final.

https://eur-lex.europa.eu/legal-content/BG/TXT/HTML/?uri=CELEX:52017DC0713&from=PT

Документ за размисъл относно бъдещото финансиране на ЕС. Брюксел, 28.06.2017 г. COM (2017) 358 final. https://www.parliament.bg/pub/ECD/2646691_BG_ACT_part1_v3.pdf

www.mzh.government.bg

Гергана Славова / Gergana Slavova [1]

УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА АГРАРНИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА ОБЩАТА СЕЛСКОСТОПАНСКА ПОЛИТИКА

1. Устойчивостта като икономическо и социално понятие

Устойчивостта като икономическо понятие се характеризира с това, че дадена дейност има стабилност и определено управление, което е насочено към стабилни основи за бъдещите поколения. Тази дейност е насочена с поглед в бъдещето и гарантира силни основни позиции и добра база за развитие както в настоящето и миналото, така и в бъдещето, при което създава условия за успешност във времето. По проблемите, свързани с устойчивостта в аграрния сектор, работят Башев (2016); Йовчевска (2016); Andreoli, Tellarini (2000); Bocheva (2018); Bachev, Petters (2005); Valkanov (2013); Bečvářová (2011); Ivanov, Popov (2012); Ivanov, Popov, Malamova, Mitova, Sokolova, Totev, Dimitrova, Stoychev, Djodzhova, Gorcheva (2017) и разбира се, Европейският съюз чрез ОСП – Общата селскостопанска политика, и ФАО – Световната организация по прехрана и земеделие. Една световноизвестна пословица гласи: „Ние не сме наследели земята от бащите си, взели сме я назаем от децата си“. (Асадуриан 2013). Основната идея на теорията за устойчивостта е да бъдем наясно, че Земята не ни е дадена даром и ние трябва да я пазим и съхраняваме и за идните поколения. В особено голяма сила това важи за всички растения и животни, които я обитават, както и за нас, хората. Аграрният сектор винаги е бил пряко свързан с основния производствен фактор земя и с културните растения и животни. В този аспект на мисли неговата устойчивост е от първостепенно значение за страната ни, още повече че България винаги е била силно развита аграрна страна с много добър селскостопански сектор, но дали това е така и през последните години и как Европейската обща селскостопанска политика оказва влияние върху сектора, ще разберем с настоящото изследване.

Общата селскостопанска политика обединява 28 страни, членки на ЕС, в своите усилия да създаде по-добри условия за развитие на селските райони и аграрните и неземеделски дейности в тях. Основните цели на Общата селскостопанска политика са (Review of Available Literature on Direct Payments in NMS CC and PCC Synthesis 2010):

---

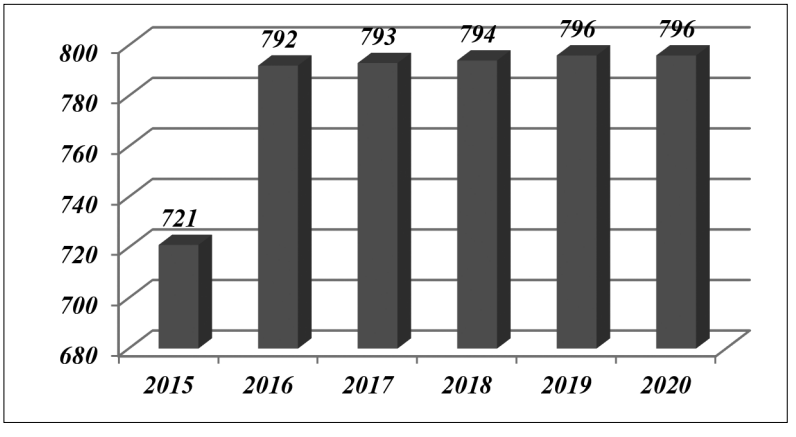
[1] *Доц. д-р Гергана Славова, Икономически университет – Варна / Assoc. prof. PhD Gergana Slavova, University of Economics – Varna: ggss@ue-varna.bg*

- Да се увеличи селскостопанската производителност чрез развитие на техническия прогрес и да се осигури рационално развитие на селскостопанското производство и оптимално използване на производствените фактори и по-специално на работната сила.
- Да се осигури нормален жизнен стандарт за хората, занимаващи се със селскостопански дейности, чрез увеличаване на техните индивидуални доходи, получавани от аграрни дейности и неземеделски дейности в селските райони на съюза.
- Да се гарантира снабдяването и да се стабилизират пазарите в селските райони и да се гарантира, че произведените и доставените аграрни продукти достигат до потребителите на приемливи цени (Вълканов 2013).

Към конкретните цели на ОСП съществуват и други цели, насочени пряко към устойчивостта в сектора. Към тях се отнасят следните важни направления: насърчаване на висока степен на заетост в селските райони; опазване на околната среда с цел насърчаване на устойчиво развитие; оказване защита на потребителите; създаване на условия за хуманно отношение към животните; опазване на общественото здраве в селските райони и икономическо, социално и териториално сближаване на селските райони и хората, живеещи в тях в цялата Европейска общност. В пряка връзка с отварянето и глобализацията на пазарите се определят принципите на общата търговска политика, приложими към търговията със селскостопански продукти. Реално общата селскостопанска политика създава условия и възможности, чрез които всички селски райони на територията на Европейския съюз, в това число и България, да се развиват много по-целенасочено, комплексно, ангажирано и всеобхватно. Още през 1999 г. с приемане на План 2000 за разширяване на ЕС в България се разработва Национален план за развитие на земеделието и селските райони, който обхваща периода 2000–2006 г., на базата на него малко по-късно се подписва многогодишно финансово споразумение за предприсъединителна програма за подпомагане развитието на селското стопанство – САПАРД. Програмата е една и съща за всички присъединяващи се страни от Централна и Източна Европа към ЕС. Тя е с продължителност седем години и обхваща периода 2000–2006 г. Сумата за финансиране развитието на селските райони и аграрния сектор за целия период е 444 748 370 евро (Review of Available Literature on Direct Payments in NMS CC and PCC Synthesis 2010), а общият бюджет на цялата програма, включващ и националното финансиране, възлиза на 592 961 125 евро за целия предприсъединителен период. След 2007 г. страната ни като член на ЕС въвежда директни плащания на площ (Иванов, Попов 2012) и Програма за развитие на селските райони, която до момента е минала почти през два програмни периода – 2007–2013 и 2014–2020 г. На базата на директните плащания на площ България въвежда схема за единно плащане на площ, известна с абревиатурата СЕПП. Финансовите средства, определени за нашата страна за първия програмен период по СЕПП, са 4,8 млрд. лв., като средното плащане за България е 232 евро на хектар при средно за ЕС 267 на хектар (Иванов, Попов 2012). През последните години директните плащания представляват основна защитна мрежа (Иванов и кол. 2017) за българските земеделски стопани. Така например през 2014 г. около 90 490 български земеделски стопанства получават 578 милиона

евро под формата на директни плащания, а през 2015 г. ЕС изразходва над 30 милиона евро за пазарни мерки в България, насочени най-вече към лозаро-винарския сектор, но и към други сектори, например на плодовете и зеленчуците (Bečvářová 2011). През първия програмен период в страната са подпомагани основно схеми за сектор „краве мляко“, сектор „овце и кози“, сектор „плодове и зеленчуци“, с превес са били също подсектори „ягоди и малини, предназначени за преработка“, подпомагани са също и „енергийни култури“. Средно за първия програмен период земеделските стопани за периода са получили 674 хил. лв., а за втория – 782 хил. евро. Не само стойността, но и паричната единица е друга, което показва по-висок ръст на финансово подпомагане от страна на ЕС за страната ни. Освен всичко казано дотук е важно да отбележим, че средното подпомагане за страната ни през втория програмен период се повишава до около 235 евро на ха (Бочева 2018). През новия програмен период 2021–2027 г. на ОСП няма да се наблюдава намаление на средствата за директни плащания за България; дори заради така наречената конвергенция или външно сближаване ще има леко увеличение според министъра на земеделието в страната ни (Румен Порожанов 2019). През последните четири анализирани години от 2017 до 2020 г. (фиг. 1) размерът на изплатените средства по директни плащания е най-висок и това е една от причините хората, които ги получават, да бъдат уверени, че през новия програмен период 2021–2027 г. отново ще кандидатстват за подпомагане по тази линия.

фиг. 1 Схема на единно плащане на площ за втория програмен период 2015–2020 г. в хил. евро



По данни на доклада на Центъра за изследване на демокрацията цели три четвърти от директните плащания за обработваеми земи са получени от 3700 физически и юридически лица, но те представляват реално 100 свързани лица (Ингилизова 2018). Според Безлов концентрацията на субсидии в земеделието води дори до някои криминални практики (Иванов, Попов 2012). По негово твърдение за 2018 г. общо от еврофондовете България получава близо 4,2 млрд. лева. За селското стопанство те са 2,91 млрд. лева, от които 2,64 млрд. са от еврофондове. Приемането на таван за субсидиите от 300 хил. евро през 2014 г. според икономистите е довело до раздробяване на стопанствата в България (Ингилизова 2018).

Земеделието на България представлява основна част от икономиката на страната и в много голяма степен допринася за нейното общото икономическо развитие. До началото на новото хилядолетие то формира над 10% от БДС и от БВП на страната. БВП расте в реално изражение, като през 2015 г. е около 88 млрд. лв., а през 2016 г. е над 3% (Иванов, Попов, Маламова, Митова, Соколова, Тотева, Димитрова, Стойчев, Джоджова, Горчева 2017).

Икономическите и социалните елементи на устойчивост на развитие на аграрния сектор в България далеч не се базират само на реалното подпомагане от страна на Европейския съюз чрез Оперативната програма за развитие на селските райони и така наречените директни и обвързани плащания. Аграрният характер на страната ни личи дори отпреди векове и тя се развива успешно като земеделска страна не от вчера и днес, това се вижда и от следващата таблица, в която са разгледани броят на земеделски стопанства в страната в ретроспекция, техните изменения през годините, както и използваните земеделски площи и средният размер на земята в земеделското стопанство.

Таблица 1. *Брой на земеделски стопанства в страната и обработвана площ в ха от тях, както и среден размер на земята в стопанството*

Години	Брой земеделски стопанства в страната	Използвани земеделски площи в ха	Среден размер на земята в земеделското стопанство
1898	799 588	3 977 600	4,97
1908	933 367	4 625 800	4,96
2003	665 548	2 904 479	5,23
2007	493 140	3 050 740	6,29
2010	371 070	3 628 640	8,92
2013	254 140	3 794 891	14,9
2015	113 750	5 011 494	20,3
2016	114 420	5 021 412	32,6

Източник: Агростатистически справочник, Система за земеделска и счетоводна информация 2000–2016 г., Министерство на земеделието, храните и горите, 2017, и Николов, Д., Земеделието в Добричко (1878–2012), Добрич, 2013.

От табл. 1 можем да обобщим, че броят на земеделските стопанства през годините тенденциозно намалява, но този факт не бива да ни притеснява, тъй като чувствително се увеличава количеството на използваната земя в стопанството, а също и средният размер на земята в земеделското стопанство. Преведено на езика на икономиката и мениджмънта, това означава, че отделните стопанства се окрупняват и така обработват по-голям дял земеделска земя. От икономическа гледна точка това е положително явление както за самите собственици на стопанството, така и за аграрния сектор. От социална гледна точка обаче това не е добра тенденция за малките земеделски стопанства и за младите земеделски производители, които не могат лесно да се конкурират с големите структурни организации в сектора. Броят на стопанствата през целия анализиран период много бързо намалява, а в неговия край само за 10 години те намалят с 400 хил., което представлява съкращение с 60% от общия им брой (спрямо 2003 г.). Това изцяло е за сметка на малките стопанства с площ до 2 ха, които са намалели от

591 хил. на 193 хил. За следващите десет години тенденцията е за намаляване на броя на стопанствата с площ до 5 ха и реално нарастване на тези над 5 ха, което още веднъж показва, че в сектора има стремеж за устойчив растеж и пазарна ориентираност.

Другият много важен показател – площта на използваната селскостопанска земя в стопанствата (Bečvářová 2011), нараства значително при тези с над 100 ха. По този начин през 2013 г. в тях се концентрират около 79% от цялата обработваема земя в страната. От направения анализ от страна на Института за аграрна икономика към Селскостопанската академия е установено, че на практика след присъединяването на България към ЕС увеличението на земеделска земя е в стопанствата с площ над 100 ха. Пряко успоредно с това нараства и средният размер на използваната земя в едно стопанство, която през 2013 г. достига 14,9 ха и 32,6 ха през 2015 г., като увеличението между 2003 и 2013 г. е 3 пъти (Иванов, Попов, Маламова, Митова, Соколова, Тотева, Димитрова, Стойчев, Джоджова, Горчева 2017).

Отличителен момент и едно от най-големите постижения, произтекли от присъединяването на страната ни към ЕС и прилагането на ОСП, е повишаването на размера на стопанисваната земеделска земя. След последното преброяване в страната е установено, че:

- Специализираните стопанства в аграрния сектор са 73,5%, смесените стопанства са 26,2% като относителен дял от структурата на всички земеделски стопанства в страната и некласифицираните стопанства са 0,3% като относителен дял от структурата на всички стопанства в страната.[2]
- Обработваемата земеделска земя за последните години по основни култури е представена в табл. 2, както следва:

Таблица 2. *Обработваема земеделска земя по основни зърнено-житни и маслодайни култури за периода 2013–2016 г.*

Използвана земя по видове култури	2013 г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.
Обработваема земеделска земя	**3 462 117**	**3 469 388**	**3 493 688**	**3 480 991**
Пшеница	1 328 062	1 3057333	1 151 225	1 215 684
Ечемик	182 457	218 612	19 1433	168 244
Ръж и тритикале	31 506	37 020	24 190	30 909
Овес	20 835	21 732	13 329	15 675
Царевица	518 471	480 929	524 121	468 762
Други житни	22 938	19 768	31 479	21 304
Слънчоглед	928 781	877 538	851 245	887 845
Други маслодайни	123 544	208 212	225 847	196 958

Източник: Агростатистически справочник, Система за земеделска и счетоводна информация 2000–2016 г., Министерство на земеделието, храните и горите, 2017.

От табл. 2 ясно можем да установим големия дял на земеделски площи, засети с пшеница повече от една трета от обработваемите земи. Тази култура

[2] Изследване на структурата на земеделските стопанства през 2016 г. – НСИ, www.nsi.bg

си остава основна и предпочитана за страната от земеделските стопани поради нейния основен продоволствен характер, който се обяснява с факта, че тя е основна изходна суровина за производство на хляб. Традиционен български продукт, без който българите не могат. Освен това тя е основна и за производството на всякакви хранителни продукти със зърнено-житен произход като макаронени изделия, паста, юфка, кускус и други. Основната причина обаче да бъде една от предпочитаните в страната ни култури като обем на засяваните площи са не само традициите, които българите спазват, но и лесният начин на култивиране. Не бива да забравяме, че това е зимна култура, която се отглежда със слята повърхност и е напълно механизирана като работен процес, при което нейното засяване и прибиране не изисква работна ръка, която в селското стопанство и бездруго не достига, а само добър земеделски стопанин и добра техника за засяване и прибиране на реколтата. Други изключително доходоносни и постигащи добри добиви, както и предпочитани култури от земеделските стопани в България са царевицата и слънчогледът и от табл. 2 ясно можем да установим, че площите, засети с тези две култури, следват, но със значително по-малък дял, площите, засети с пшеница. Силно впечатление прави фактът, че през 2015 г. площите с пшеница и царевица са най-много, това е вследствие не само на добрата стопанска година, но и на по-високите цени от предходната година на тези култури, което повлиява земеделските производители да се пренасочат към тяхното увеличаване. При слънчогледа най-висок дял от обработваемата земеделска земя има през 2013 г., следвано от 2016 г., което отново се обяснява с по-добрата пазарна цена на слънчогледовите семена през предходната година.

Що се отнася до основния показател за реколтирани площи, отново за основните култури, в следващата таблица е показано тяхното разпределение.

Таблица 3. *Реколтирани площи, производство и средни добиви по основни земеделски култури*

Култура	***Реколтирани площи в ха***		***Производство в хил. тона***		***Средни добиви в кг/ха***	
	2015 г.	***2016 г.***	***2015 г.***	***2016 г.***	***2015 г.***	***2016 г.***
Пшеница	*1 105 916*	*1 192 764*	*5012*	*5660*	*4532*	*4745*
Ечемик	*175 957*	*160 784*	*698*	*694*	*3966*	*4314*
Царевица за зърно	*498 644*	*406 916*	*2697*	*2219*	*5409*	*5453*
Слънчоглед	*810 841*	*817 445*	*1699*	*1838*	*2096*	*2248*

Източник: Министерство на земеделието и храните.

Вследствие приобщаването на България към ЕС и участието ѝ в ОПРСР и всички други помощни лостове на ОСП като директни плащания и други видове финансова подкрепа спрямо Института за аграрна икономика към Селскостопанската академия доходността на българските фермери расте, а едновременно с това намаляват реално заетите в сектора в резултат от модернизиране и техническо обновление на сектора по ОПРСР. „Стойността на факторния доход показва непрекъснат ръст след 2007 г., като през 2016 г. достига 7 хил. евро на 1 ГРЕ. Земеделието има сериозно място при заетостта в селските райони, като

около 1/3 от заетите са именно в този отрасъл. В селските райони създаваната добавена стойност на 1 зает в земеделието се равнява на около 3,3 хил. евро, докато общо добавената стойност на зает в тези райони е 8,6 хил. евро (Иванов, Попов, Маламова, Митова, Соколова, Тотева, Димитрова, Стойчев, Джоджова, Горчева 2017).

От табл. 3 се вижда, че най-голям брой реколтирани площи по култури имаме от пшеницата и слънчогледа, които са основни отглеждани култури в страната ни, а най-голямо производство имаме от пшеницата и царевицата в тонове. Това се обяснява с традиционното отглеждане на тези култури, а също така и с по-лесния механизиран начин на засяване и прибиране на конкретните култури. Независимо по-малкия обем от царевица в страната ни като засети площи в сравнение със слънчогледа високият среден добив от културата, както и нейният грамаж са определящи за получените устойчиви резултати.

Заключение

Изследваните в доклада елементи на икономическа и социална устойчивост на аграрния сектор не са съобразени с изследванията на видни български учени, проведени в тази посока (Bachev 2016), поради ограничения обем на изследването. Те са насочени и свързани с броя на земеделските стопанства в страната, които намаляват като бройка, но едновременно с това се уголемяват като стопанства, обработващи земеделска площ, както показа направеният от нас анализ. Също с използваните земеделски площи в ха, които са проследени в един много дълъг период от време и те не само запазват своята възходяща тенденция, но и нарастват значително през последните анализирани години. Средният размер на земята в земеделското стопанство също нараства и достига нива, които са в пъти по-големи от началото на изследвания период. Реколтираните площи в ха по различни видове култури също се увеличават, както и произведената продукция от основни зърнено-житни и маслодайни култури в страната – всички тези показатели показват икономически растеж в подотрасъл растениевъдство с направление зърнено-житни, фуражни и маслодайни култури, както и стабилност и устойчивост на този подсектор. Извън обсега на доклада обаче остават овощният и зеленчуковият подсектор, както и животновъдството и основна част от селското стопанство (обемът на настоящата разработка не ни позволява да обхванем и анализираме и тях). Всички те през последните години под влияние на Общата селскостопанска политика, Програмата за развитие на селските райони и директните плащания се развиват успешно, но спрямо нивата, които България беше достигнала през 80-те години на миналия век, при тях имаме още много какво да желаем. Средните добиви в килограми от основните зърнени, маслодайни и технически култури бележат значителен ръст на производство, но работната ръка в селата като основен социален аспект не достига. Тя е и основният проблем, когато говорим за устойчивост на сектора. Нискоквалифицирана и в пенсионна възраст, работната сила в селските райони е основен проблем, който трябва да бъде разрешен по някакъв начин според нас в бъдеще.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Andreoli, M. and V. Tellarini (2000). Farm sustainability evaluation: methodology and practice. – Agriculture, Ecosystems & Environment, 77, (1–2), pp. 43–52.

Asadurian, Ep. (2013). Sustainable Development is No More, Worldwatch Institute Climate Change Specialist at Capital Newspaper, 23 August 2013

Bachev, H. (2016). A Framework for Assessing Sustainability of Farming Enterprises. – Journal of Applied Economic Sciences, Vol. XI, 1 (39), pp. 24–43.

Bocheva, N., (2018). Budget for direct coverage for Bulgaria will be increased. Economic and Financial Information Specialized Site, 12 September 2018.

Bečvářová, J. (2011). Economic and Regional Consequences of Direct Payments under the Current CAP Philosophy, Acta Universitatis Agriculturae Et Silviculturae Mendelianae Brunensis, Vol. LIX, No 4, 2011.

Common Agricultural Policy of the European Union – Portal of the European Parliament, (2019), <http://www.europarl.europa.eu/> October 2019

Direct payments from the common agricultural policy in Bulgaria in the period 2015– 2020. Ministry of Agriculture, Forestry and Food, <http://www.mzh.government.bg/>, September, 2019

European Basic Website for the Common Agricultural Policy and the Expenditure on Direct Payments by Member State, <https://ec.europa.eu/info/sites/-> September, 2019

Ingilizova, St. (2018). Three-quarters of direct payments in agriculture go to 100 persons in agriculture. https://fakti.bg/bulgaria/, 17 September 2018.

Ivanov, B., R. Popov (2012). Bulgarian Agriculture and the Results of Proposed Changes in the CAP, Sofia, p. 15.

Ivanov, B., R. Popov, N. Malamova, D. Mitova, E. Sokolova, D. Totev, D. Dimitrova, V. Stoychev, A. Djodzhova, K. Gorcheva (2017). – Carefully synthesized, 10 years CAP in Bulgaria. Agricultural Academy, Institute of Agricultural Economics.

Jovchevska, P. (2016). The Village: Sustainability in Transformation Mode. The Village: communities and identities, transformations and propositions. APP Alya Troyan, pp. 99–114.

Review of Available Literature on Direct Payments in NMS CC and PCC Synthesis, March (2010), AgriPolicy Enlargement Network for Agripolicy Analysis

Rumen Porozhanov (2019). No drop in direct payments during the new programming period. Agrarian News Site in Bulgaria, <https://agri.bg/novini/> 2019

The Common Agricultural Policy of Focus, ed. of the Bulgarian Farmers Association, co-financed by the European Commission, 2018, p. 27

Valkanov, N. (2013). What are the problems of farmers? https://ime.bg/en/articles, 05/17/2013.

Михаела Михайлова / Mihaela Mihailova [1]

ОЦЕНКА НА РЕГИОНАЛНОТО ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ОСП СЛЕД 2020 Г.: НАМАЛЯВАНЕ НА БЮДЖЕТА НА ПРОИЗВОДСТВЕНИТЕ СТРУКТУРИ И СЕЛСКОСТОПАНСКИТЕ ДОХОДИ В БЪЛГАРИЯ

Актуалност на изследването

Изтеглянето на Обединеното кралство от ЕС ще означава загуба на значителен принос за финансирането на политиките и програмите на ЕС. Хаас и Рубио (2017 г.) изчислиха годишната нетна вноска на Обединеното кралство в ОСП на около 3 милиарда евро над разпределените разходи. Няма лесен начин за коригиране на разходите по ОСП, за да се попълни празнината Brexit. Те също така изчислиха, че по-високите вноски биха повлияли най-много на най-големите нетни участници, докато намаляването на разходите на ОСП поставя по-голяма тежест на корекцията върху нетните получатели на ОСП. Това означава, че трябва да се погледне критично къде могат да се правят спестявания и да се постигат приоритети по-ефективно. Това е съществена част от подготовката на всяко предложение за бюджет и ЕК е изцяло ангажирана с модернизирането и рационализирането, когато е възможно. По време на преговорите за Brexit недостатъците за бъдещата МФР трябва да бъдат сведени до минимум. При преговорите за МФР увеличаването на ресурсите и съкращаването не трябва да се ограничава до определена област на разходите поради смекчаване на неблагоприятните последици за различните политики. С оглед на ЕО (Европейската комисия 2017в) ОСП успешно интегрира свързаните хоризонтални и секторни политики и в същото време служи за реализиране на търговски, екологични, климатични, научноизследователски и иновационни цели. ОСП също засили лидерската роля на ЕС на световния пазар на селскостопански и хранителни продукти; коригира цените към световния пазар и гарантира стабилност на доходите в нестабилната пазарна среда.

Гражданите на ЕС са съгласни, че ОСП генерира значителна добавена стойност в ЕС и функционира като обществено благо (ECORYS 2017). Според общественото мнение ОСП гарантира високото качество и безопасността на

[1] *Ас. Михаела Михайлова, Институт по аграрна икономика при Селскостопанска академия – София / Assist. Mihaela Mihailova, Institute of Agricultural Economics at the Agricultural Academy – Sofia: m.mihailova92@gmail.com*

храните и се очаква ЕС да повиши жизнения стандарт на фермерите и да засили ролята им в хранителната верига. Според визията на ЕК освен резултатите трябва да се постави повече акцент върху екологичната и икономическата устойчивост на ОСП. В допълнение към покриването на разходите за Brexit и новите предизвикателства (обща отбрана, миграция и борба с тероризма) ресурсите от традиционните полици (т.е. ОСП и политиката на сближаване) също могат да бъдат необходими в контекста на преговорите за 2021–2027 г. MFF.

След приемането на съобщението на ЕК (Европейската комисия 2017) относно бъдещата ОСП през ноември 2017 г. на 4 декември с.г. беше свикана комисията по земеделие и развитие на селските райони на Европейския парламент. В своето становище Комитетът призова ЕК да увеличи или най-малкото да поддържа на сегашното си ниво бюджета на ОСП на ЕС след 2020 г. (Ribiero 2018). На заседанието на Съвета по земеделие на 11–12 декември 2017 г. министрите имаха първата си възможност да реагират на съобщението и да подчертаят стратегическите въпроси за бъдещата ОСП.

Много министри подчертаха необходимостта от адекватен бъдещ бюджет, който да отговаря на високите очаквания за агрохранителния сектор. Комитетът също така подчерта необходимостта ЕК да запазва преките плащания непокътнати, тъй като те помагат да се избегнат нарушения на конкуренцията между държавите членки и да се запази външната конкурентоспособност на селскостопанските продукти на ЕС. Оценката на въздействието върху прилагането на настоящата Обща рамка за мониторинг и оценка на ОСП, включително и първите резултати от изпълнението, ще бъде представена на Европейския парламент и на Европейския съвет през април 2018 г. Преговорите по законодателното предложение се планира да започнат през втората половина на 2018 г.

Комисарят по бюджета на ЕС Гюнтер Йотингер изтъкна необходимостта от пропорционални бюджетни съкращения, за да се „запълни празнината“ в резултат на Brexit, както и от допълнителни финансови вноски от държавите членки, които да добавят към предизвикателствата на кризата с бежанците, защитата и мониторинга на граници и проблемите със сигурността (Agra Facts 2017).

В този документ се оценяват регионалните въздействия на хипотетичните съкращения на бюджета на ОСП поради Brexit и преструктурирането на бюджета на ЕС след 2020 г. За тази цел бяха разработени три различни сценария, за които бяха подготвени проекции по симулационния модел CAPRI. Прогнозните промени в структурите на селскостопанското производство и селскостопанските доходи в ЕС се оценяват накратко в документа.

Методология

За оценка на регионалното въздействие на съкращенията в бюджета на ОСП след 2020 г. – както върху производствените структури, така и върху селскостопанските приходи в ЕС – беше използван симулационният модел CAPRI. CAPRI е глобален, сравнителен, статичен, частичен модел на равновесие за първични и вторични селскостопански стоки, проектиран за предварителната оценка на въздействията, причинени от промените в инструментите на ОСП на ЕС с акцент върху държавите – членки на ЕС, и ниво NUTS 2 (Leip et al. 2011).

Основните предположения на главната линия на CAPRI (ОСП 2014–2020 от 2016 г.), използвани за тази оценка, бяха, че ОСП 2014–2020 г. остава непроменена, с изключение на нейното финансиране; Мерките на ЕС за търговска политика в областта на селското стопанство се управляват от Уругвайското кръгово споразумение за селското стопанство, без да се вземат предвид двустранните търговски споразумения, които все още са в процес на преговори през 2016 г.; и Директивата на ЕС за възобновяема енергия (2009 г.) продължава да действа.

Моделът CAPRI – Модул за снабдяване (EU27 + Норвегия + Западни Балкани + Турция): обхваща около 280 региона (ниво NUTS 2) или дори до десет вида ферми за всеки регион (общо 2450 фермерско-регионални модела, EU27). мултистоков модел за селскостопански продукти, 47 продукта, 77 страни в 40 търговски блока. Регионални КГЕ: регионални КГЕ на ниво NUTS 2 за всяка европейска страна с акцент върху мерките за развитие на селските райони по втория стълб на ОСП. Икономически модел и генериране на бази данни, реализирани в GAMS. Графичният потребителски интерфейс, базиран на Java, позволява управление на различни работни стъпки (актуализиране на база данни, генериране на базова линия, калибриране на модела, изпълнение на сценарий).

Създадена е подходяща база данни за модела:

– Съставяне на всички необходими входни данни;
– Използване на установени и хармонизирани източници на данни;
– Без пропуски или несъответствия.
● Основни елементи:
– На ниво държава членка и на регионално ниво:
● Посевни площи, размери на стадо и производство
● Коефициенти на вход и изход
● Инструменти на селскостопанската политика (квоти/оставяне под угар/премии)
● Индикатори за доход на дейност и регион
– Фермерски и пазарни баланси, икономически сметки за земеделие и свързани цени на равнище държави членки
– В световен мащаб за отделни държави или агрегати на страни: пазарни баланси, тарифи, преференциални търговски споразумения, двустранни търговски потоци.

Референтен цикъл
● Две стъпки:
– Оценките на тенденциите, коригирани с промените в политиката, са интегрирани с външни прогнози и последователност изисквания (площ и пазарни баланси ...)
(CAPTRD)
– Моделът на предлагане и пазарният модел са предварително калибрирани към тези резултати
(CAPMOD, основен модус)

Разработени и оценени са сценарии, при които са заложени следните параметри:

1) ОСП – 15%: Въз основа на Agence Europe (2017) се прие общото намаление от 15 на сто в бюджета на ОСП на ЕС, включително Brexit. Над ангажиментите, отпуснати на Обединеното кралство, разходите за ОСП на

ЕС за останалите 27 държави членки бяха намалени с 3,41 милиарда евро, което доведе до допълнителни 6,77 и 7,28% намаление на финансирането на стълб 1 и стълб 2 съответно за 2020 г. таваните за директни плащания в ЕС и подкрепата за развитие на селските райони в ЕС на 27-те държави членки бяха намалени равномерно със същите проценти. Делът на всяка не изцяло използвана схема за директна подкрепа на ЕС бе разрешен да се увеличи до ограниченията във всяка държава членка, както е предвидено в Регламент (ЕС) №1307/2013.

2) ОСП – 30%: Общото намаление от 30 на сто в бюджета на ОСП на ЕС, включително Brexit. Над ангажиментите, отпуснати на Обединеното кралство, разходите за ОСП на ЕС за останалите 27 държави членки бяха намалени с 11,58 млрд. евро, което доведе до още 22,93 и 24,66% намаление на финансирането на стълб 1 и стълб 2 съответно за 2020 г. таваните за директни плащания в ЕС и подкрепата за развитие на селските райони в ЕС на останалите 27 държави членки бяха намалени равномерно със същите проценти. Отново делът на всяка не изцяло използвана схема за директна поддръжка беше позволен да се увеличи до ограниченията във всяка държава членка, посочени в Регламент (ЕС) №1307/2013. Във всеки сценарий финансовите трансфери между директните плащания на ЕС и подкрепата за развитие на селските райони на ЕС за всяка държава членка се считат за предвидени в член 14 от Регламент (ЕС) №1307/2013.

Изследване на ОСП с модела CAPRI

Предложението на Комисията за многогодишната финансова рамка (МФР) за периода 2021–2027 г. (COM(2018)0322 от 2 май 2018 г.) определя бъдещия бюджет за селското стопанство. Въпреки че Съюзът продължава да отделя значителен дял от бюджета си за селското стопанство (28,5% от общия бюджет за въпросния период), се отбелязват много значителни намаления на текущите цени (от -3% до -5%) и най-вече в реално изражение (от -12% до -15%) поради излизането на Обединеното кралство и нуждите от финансиране вследствие на нови приоритети на Съюза, които са извън земеделския отрасъл (миграция, външни граници, цифрова икономика, транспорт).

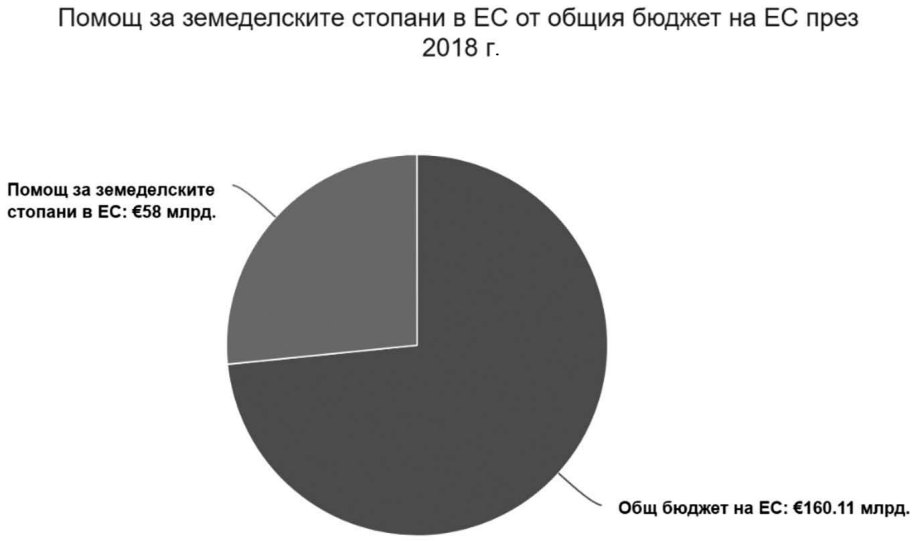
Пакетът за селското стопанство възлиза на 324,2 млрд. евро по постоянни цени за 2018 г., което следва да се сравни с предходния период 2014–2020 г., след приспадането на разходите за Обединеното кралство (колона C от таблицата по-долу), или като друга възможна база за изчисляване, с бюджета на ЕС-27 за 2020 г., умножен по седем (колона B). Първият стълб запазва своя приоритетен характер (ЕФГЗ, 78,4%), въпреки че отбелязва намаление със 7 или 11%, като големият губещ е развитието на селските райони, където има намаление с 25 или 28%.

Разпределение на бюджета на ЕС по стълбове и бъдещ бюджет на ЕС след 2021 г.

Въпреки че селското стопанство днес представлява само много малка част от икономиката на развитите страни, включително на европейските, публич-

ната намеса беше засилена наскоро чрез политиките в областта на селското стопанство и селските райони, които добавиха към помощта за традиционното функциониране на първичната дейност, а именно производството на хранителни продукти, допълнителни измерения, сред които устойчиво развитие, борба срещу изменението на климата, териториално благоустройство и ландшафт, диверсификация и повишаване жизнеспособността на икономиката в селските райони или производството на енергия и биоматериали. Помощта за обществените блага или нетърговските функции на селскостопанската дейност, т.е. дейностите, за които не се получава печалба на пазара, се превърна впоследствие в ключово направление на най-новите политики за селското стопанство и селските райони, между които и ОСП.

Фиг. 1. Помощи за ЗС от общия бюджет на ЕС

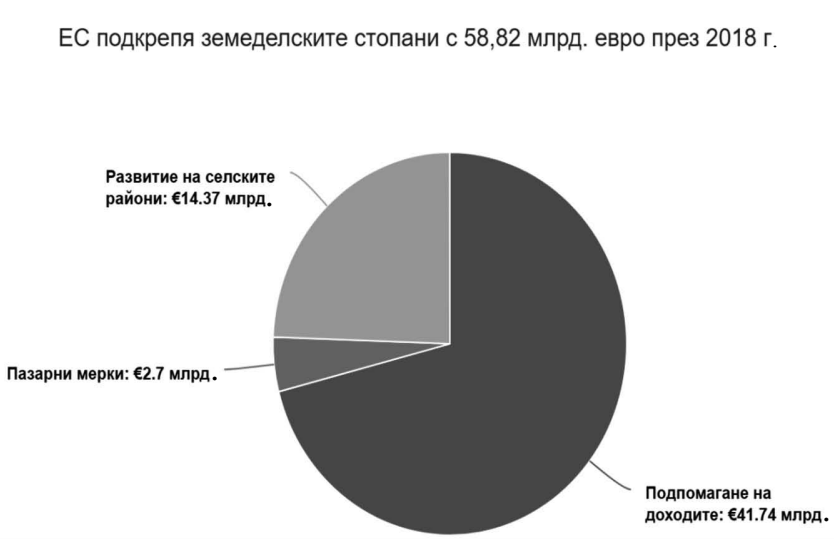


Източник: Европейски парламент.

Повече от 25% от бюджета на ЕС през 2018 г. е насочен към подпомагане не земеделските стопани в рамките на Съюза. Най-голям дял е отделен за подпомагане на доходите. Това разпределение се дължи на голямата несигурност при цените на селскостопански стоки. Основните въпроси, които са повод на несъгласие, са: бюджетните съкращения, предвидени в ОСП за периода 2021–2027 г.; обхватът на националните стратегически планове, които могат да бъдат много различни и да не отговарят на целите, определени на европейско равнище (особено в областта на околната среда); въвеждането на задължителна горна граница, което се счита за твърде ограничаващо от мнозинството от държавите членки и техните професионални организации, които подкрепят по-скоро доброволен подход; равнището и темпът на външно сближаване на преките помощи (седем държави членки са поискали ускоряване на хармонизирането на помощта на хектар в 27 държави членки, но осем са се противопоставили силно на този подход); България настоява за справедливи нива на обвързаната под-

крепа в рамките на новата Обща селскостопанска политика след 2020 г. По този начин ще се предотврати срив в чувствителните за страната сектори – „Плодове и зеленчуци“ и „Животновъдство“.

Фиг. 2. Бюджет на ОСП за 2018 г.



Източник: Европейски парламент.

Промени в бюджета на Съюза ще доведат до сериозни промени в подкрепяните политики и в отрасъла на селското стопанство. Много от мерките по първи стълб (подпомагане на доходите) ще понесат намаление в подкрепата и при нормална структура на селското стопанство и развити поземлени отношения това не би довело до значителни структурни промени в земеползването, но поради стремежа към субсидии и засяване на земята с култури, подлежащи на такива, ще се наблюдава намаляване на земята с култури, които имат намалено субсидиране от страна на ОСП.

Таблица 1. *Промени в структурата на бюджета на ЕС*

Данни в постоянни цени – 2018 г.	**A ЕС-28 2014–2020**	**B ЕС-27 2020 г. x 7**	**C ЕС-27 2014–2020 г.**	**D ЕС-27 2021–2027 г.**	**E % B/D**	**F % C/D**
Европейски фонд за гарантиране на земеделието (ЕФГЗ)	309 064	273 743	286 143	254 247	-7 %	-11 %
ЕЗФРСР	102 004	93 877	96 712	70 037	-25 %	-28 %
Общо ОСП	411 068	367 621	382 855	324 284	-12 %	-15 %
Общо МФР	1136 105	1107 138	1082 320	1134 583	2 %	5 %
% ОСП	36,1 %	33,2 %	35,3 %	28,5 %	--	--

Източник: http://www.europarl.europa.eu/factsheets/bg/sheet/113

Въз основа на новата МФР Комисията представя три предложения за регламент, които установяват законодателната рамка за ОСП за периода 2021–2027 г. (COM(2018)0392, 0393 и 0394 от 1 юни 2018 г.). В центъра на реформата е моделът за прилагане на ОСП, ориентиран към резултатите и принципа на субсидираност, който предоставя на държавите членки много по-важна роля в разгръщането на намесата в селското стопанство. В бъдеще Съюзът следва да определи ключовите параметри (цели на ОСП, основните видове намеса по първи и втори стълб).

Таблица 2. *CAPRI model изчисления промени в земеползването на ха или стадо*

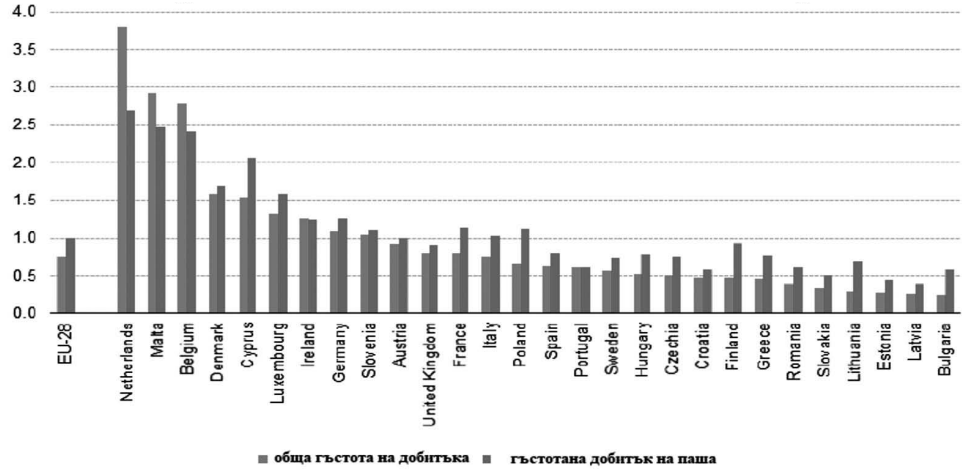
Култури/ Промени в земеползването (1000 ха или стадо)	**Основни използвани данни**	**Brexit - 15% в реални изражения**	**Промени**	**% Промяна (-15% от бюджета на ОСП) + Brexit**	**% Промяна (-30% от бюджета на ОСП) + Brexit**
Използвана земеделска земя	5,348.27	5,021.11	-327.16	-6.12	-11.38
Зърнени храни	1,847.61	1530.67	-316.94	-17.15	-31.91
Маслодайни култури	1,163.61	1331.27	167.66	14.41	26.80
Други земеделски култури	139.20	45.67	-93.53	-67.19	-124.97
Зеленчуци и трайни култури	159.72	185.49	25.77	16.14	30.01
Фуражни дейности	1,879.97	1862.84	-17.13	-0.91	-1.69
Отделяна земя и угар	158.18	65.15	-93.03	-58.81	-109.39
Всички дейности от отглеждане до преработка в говедовъдството	377.96	403.15	25.19	6.66	12.40
- В това число говеждо месо	69.98	75.18	5.20	7.43	13.83
- В това число мляко	307.98	327.97	19.99	6.49	12.07
Други животни (свине и др.)	272.88	500.69	227.81	83.48	155.28
Други животни (птици и др.)	0.69	0.88	0.19	28.27	52.58
Всички дейности от селското стопанство	5,999.11	5021.11	-978.00	-16.30	-30.32

Източник: Собствени изчисления CAPRI model.

Според модела CAPRI при Brexit най-големи промени за 2030 г. ще има при други земеделски култури, които включват бобовите растения, картофи, захарно цвекло, лен и коноп, тютюн, други технически култури, където използваните земеделски площи намаляват с -67% при 15% процента намаление на общия бюджет на съюза. И със 109,39% при 30% намаление на бюджета на ЕС. Количеството използвана земеделска земя намалява с 6,12%, най-големи отрицателни промени след други култури са при угар и отделена земя с -58,81% при 15% намаляване на бюджета. Това лесно може да бъде обяснено с това, че мерките от ОСП предполагат оставяне на земя под угар и при намаляване на бюджета на ЕС, като някои мерки ще имат значително намален бюджет или завишени изисквания

и промени при достъпа до тях. От 1994 г. насам ОСП предостави на земеделските стопани неротационна форма на оставяне на земя под угар (минимум пет години) въз основа на допълнителни 5% от земята над изискването за ротация и при промени в бюджета тази политика ще претърпи промени и плащанията по тази мярка ще бъдат намалени. Въпреки промяната в бюджета на ОСП и намаляването в доходите числеността на стадата се увеличава, резултатите от изследването на Васил Стойчев (Стойчев 2014) показват, че към настоящия момент има слаба връзка между увеличението на плащанията и увеличението на броя на животните, както виждам в това изследване, и обратното.

Фиг. 3. Гъстота на животинска единица в ЕС и България, 2016 г.



Източник: Agri-environmental indicator – livestock patterns (EC).

Друг сектор на отрасъла на селското стопанство, който ще пострада, ще е този на зърнените култури, където ще се наблюдава намаление от 17%. В момента зърнопроизводството е един от най-развитите сектори, но при намаляване на субсидиите земята, засята със зърно, ще претърпи намаляване със 17%.

Земята, използвана за отглеждане на говеждо месо и млечни продукти, ще се увеличи, към днешна дата България има под средното ниво на гъстота на добитъка. Животновъдната политика на ОСП, както и за полските култури, насърчаваше увеличеното производство, което доведе до увеличаване броя на животните. Реформите на MacSharry се стремяха да разрешат този проблем чрез намаляване на интервенционната цена за говеждо месо с 15%. В резултат премиите за едър рогат добитък бяха увеличени, за да се компенсира загубата на доход, при условие че земеделските производители са намалили гъстотата на отглеждане от 3,5 до 2 LSU/ha от 1996 г. нататък. Налице са допълнителни плащания за намаления до 1,4 LSU/ha. Производството на млечни продукти, гледано единствено от гледна точка на животновъдството, показва увеличение в периода след 2000 г. (Ivanov 2017). В този сценарий увеличение на животните в България е възможно и държавата иска по-висока обвързана подкрепа за новия период, което би увеличило броя животни и използваната за тях земя, при положение че гъстотата на животинска единица в България е много под средната за

ЕС и под очертаните по-горе граници. След падането на млечните квоти поради техните ограничаващи характеристики страните, които са били ограничени, имат стимул за увеличаване на производството; поради това, че България никога не е надвишавала тези квоти, това не носи промени в големината на млечните стада (Stoychev, Ivanov 2015).

При промяна на политиката и мерките, както и намаляването на земята за угар и други култури, земята, използвана за отглеждане на добитък в България, се увеличава. Най-голямо увеличение в използваната земя се наблюдава при свинете – 83%.

Таблица 3. *CAPRI model изчисления промени в доходите на ха или стадо*

Култури/ Промени в доходите на ха/животно	**Основни използвани данни**	**Brexit - 15% в реални изражения**	**Промени**	**% Промяна (-15% от бюджета на ОСП)**	**% Промяна (-30% от бюджета на ОСП)**
Използвана земеделска земя	349.44	267.61	-81.83	-30.58	-56.88
Зърнени храни	287.99	299.81	11.82	4.10	7.63
Маслодайни култури	137.50	129.96	-7.54	-5.48	-10.20
Други земеделски култури	844.46	2444.18	1599.72	189.44	352.35
Зеленчуци и трайни култури	3,838.20	822.4	-3015.80	-78.57	-146.15
Фуражни дейности	153.03	98.94	-54.09	-35.35	-65.74
Отделяне и угар	114.06	142.49	28.43	24.92	46.35
Всички дейности с добитък	27.23	26.03	-1.20	-4.41	-8.21
Дейности с говеждо месо	-544.17	-488.04	56.13	-10.31	-19.19
Всички млечни	157.06	143.87	-13.19	-8.40	-15.62
Други животни (свине и др.)	498.47	506.39	7.92	1.59	2.95
Други животни (птици и др.)	80,902.41	57024.76	-23877.65	-29.51	-54.90
Всички дейности от селското стопанство	311.53	226.79	-84.74	-27.20	-50.59

Източник: Собствени изчисления CAPRI model.

Промените в ОСП, освен промените в използваната земя и големината на стадото, влияят върху доходите, получавани в селското стопанство. Има увеличение в доходите от другите земеделски култури, където обемът на земята намалява спрямо основния период, това води до намалено предлагане и увеличено търсене и реализацията на продукцията на стоките с висока добавена стойност. Спад в доходите има при дейностите, свързани с едър рогат добитък. Най-голям спад на доходите има при зеленчуци и трайни култури при намаляване на бюджета на ОСП. Земята при фуражите се намалява и намаляват и доходите от фуражна дейност. С над 27% намаляват доходите от всички дейности в селското стопанство, както и земята, използвана за селскостопанска дейност, като това говори за голяма зависимост от бюджетиране от страна на ЕС, особено на определени култури, споменати горе. Предвид политиката на Съюза за

намаляване с времето на цялостния бюджет на ОСП и по-независимо селско стопанство на държавите членки и изчислените промени с модела, българското селско стопанство трябва да направи съществени промени с цел по-независим, по-добре реализиращ се и ненасочен към субсидии отрасъл.

Заключение

С намаляване на бюджета на ЕС настъпват и големи промени на национално равнище. В България след 2020 г. както върху структурите на селскостопанското производство има големи корекции в сеитбените площи на наблюдавани култури, угар и отделени площи и други земеделски култури, които включват: бобовите растения, картофи, захарно цвекло, лен и коноп, тютюн, други технически култури. В селското стопанство на страната и в частност в сектора на животновъдството промените в бюджета на ЕС могат да доведат до положителни промени. Резултати от моделирането показват много по-голямо разнообразие за възможните структурни промени в секторите на животновъдството. Въпреки това беше установено, че основните пазарни предположения на CAPRI оказват силно влияние върху прогнозираното въздействие на промените в бюджета на ОСП на ЕС, поради което, особено в секторите на животновъдството, резултатите от моделирането трябва да се тълкуват много предпазливо.

Л И Т Е Р А Т У Р А

В. Стойчев. *Изследване на факторите, влияещи върху броя на млечните крави в България. – Икономика и управление на селското стопанство,* ***59****, 4/2014.*

Agence Europe (2017). Europe Daily Bulletin No. 11911. https://agenceurope.eu/en/bulletin/article/11911/6

COM(2018)0392, 0393 и 0394 от 1 юни 2018 г.

ECORYS (2017). Modernising and simplifying the CAP Summary of the results of the public consultation. https://ec.europa.eu/agriculture/sites/agriculture/files/consultations/capmodernisin/summary-public-consul.pdf

European Commission (2017a). White Paper on the Future of Europe, Reflections and scenarios for the EU27 by 2025.

European Commission (2017b). Reflection Paper on the Future of EU Finances, 28 June 2017.

European Commission (2017c). Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the

European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions The Future of Food and Farming, Brussels, 29.11.2017 COM(2017)713 final.

Haas, J. and E. Rubio (2017). Research for AGRI Committee – Possible impact of Brexit on the EU budget and, in particular, CAP funding, European Parliament, Policy Department for Structural and Cohesion Policies, Brussels.

Ivanov, B (2017). Risk in the food economy – theory and practice. Price transmission in diary industry in Bulgaria, The polish and the EU agricultures 2020+ challenges, chances, threats, proposals, Institute of agricultural and food economics – national research institute, Warsaw 2017, ISBN 978-83-7658-681-6, 105 p.

Leip, A., F. Weiss and W. Britz (2011). Agri-Environmental Nitrogen Indicators for EU27. – In: Flichman G. (ed.), Bio-Economic Models applied to Agricultural Systems, Springer, Netherlands, pp. 109–124.

Regulation (EU) No 1307/2013 of the European Parliament and of the Council of 17 December 2013 establishing rules for direct payments to farmers under support schemes within the framework of the common agricultural policy and repealing Council Regulation (EC) No 637/2008 and Council Regulation (EC) No 73/2009.

Ribieiro, S. (2018). Opinion on the next MFF: Preparing the Parliament's position on the MFF post-2020 AGRI_AD(2018)612377.

Stoychev V., B. Ivanov (2015). Sixth International Scientific agricultural symposium Agrosym 2015, A study of Bulgarian dairy farms profitability before and after abolition of milk quotes Agrosym 2015, Jahorina, ISBN 978-99976-632-2-1, 1862 p.

Саша Грозданова / Sasha Grozdanova[1]

РОЛЯ И МЯСТО НА ВЪНШНИТЕ ПРОДОВОЛСТВЕНИ РЕСУРСИ ЗА ЗАДОВОЛЯВАНЕ НА ОСНОВНИ ХРАНИТЕЛНИ ПОТРЕБНОСТИ

Динамичното развитие на страната безспорно позволи активно поведение в генерирането на продоволствени ресурси за формирането на богато разнообразие при предлагането на храни. Практиката през годините, включително и през периода на членство на страната в ЕС, обаче показва тенденция на реализиране на внос на всичко. Достатъчно условие е цените да са изгодни за вносителя.

Нещо повече – вносът от изпълняващ основно функцията на осигуряване на продукти, които поради обективни климатични причини не се произвеждат в страната, каквито са кафето, маслините, цитрусовите плодове и други, и на продукти, осигуряващи асортиментно разнообразие на предлаганите на вътрешния пазар продоволствени стоки, се превърна в незаобиколим фактор за задоволяване с важни за хранителния рацион на населението продукти. Не е за подценяване и фактът, че въпреки обективно съществуващите природни дадености на страната, осигуряващи възможности за задоволяване на хранителните потребности на населението с продукти, които са съществени и традиционни и като производство, и като съставляващи в основно потребяваните хранителни групи, голяма част от обема на вътрешното им потребление се осигурява от внос.

На практика това промени ролята на страната като техен традиционен и стабилен производител и износител и я превърна в трайно ориентирана територия на техен вносител и постоянен пазар с немаловажно значение за вътрешната продоволствена осигуреност.

Важно във връзка с това е да отбележим очевидното нарушаване на обществените функции на селското стопанство като основен източник на продоволствени продукти и суровини, доказали своето значение за хранителния рацион на населението. Разширяването на производството им и повишаването на степента на самоосигуреност с тях са доказаните от практиката средства, които остават със силно изразено значение за продоволствената независимост на страната. Такъв е и подходът, присъщ на по-голяма част от държавите, включително и на тези с развити пазарни икономики, независимо от съществуващите различни мнения сред част от специалистите, че в зоната на пазарните отношения приемлив и оправдан е вносът на всичко и във всякакви обеми, включител-

[1] *Доц. д-р Саша Грозданова, Институт за икономически изследвания при БАН / Assoc. Prof. Sasha Grozdanova, Economic Research Institute at BAS: sasha.grozdanova@abv.bg*

но и на основни продоволствени продукти, за които съществуващите условия за вътрешното им производство са по-трудни и/или по-неизгодни.

Горепосоченото не означава отказ от внос на продоволствени и селскостопански стоки. То по-скоро свидетелства за необходимостта от по-умело използване на създадените от членството на страната в ЕС условия за насочване на усилията към нарастване на производства, които биха осигурили по-висока степен на задоволеност на вътрешните продоволствени потребности и възможности за насочване и на по-големи количества към външните пазари.

Такова развитие е възможно. То е обосновано и от благоприятното съчетаване, от една страна, на формирания в последно време интерес и на вътрешните, и на външните потребители към консумация на полезни и вкусни храни и от друга страна, на способностите, доказани от страната ни да произвежда такива храни. Доколко ще бъде вероятна и успешна реализацията на практика да се отговори на такъв тип търсене, зависи от създаването на икономически предпоставки.

В този смисъл достигането на продоволствена осигуреност днес се изразява и от потенциала за предлагане на ценни, с висока биологична стойност храни. Поради това подчертаната необходимост на страната ни от получаване на продоволствени продукти от внос трябва да се разглежда не само като възможност за допълване на предлагането като количество и като източник за обогатяване на асортимента, но и като адекватност спрямо качеството, и то не само като безвредност и вкусови характеристики, но и като гарантирана хранителна стойност. Това на практика изисква и участието на държавата като активен субект за оптимизация и гарантиране на качествените потребителски характеристики и на продуктите от внос.

Съществено обаче остава асоциирането на връзката внос на продоволствие–продоволствена осигуреност с количествените параметри, които определят и мерките за преодоляване и смекчаване на диспропорциите, водещи до ниска степен на продоволствена независимост. Оценката на измененията в консумацията на основни продукти и на цели продуктови групи в периода на членство на страната в ЕС, изразена чрез съотношението вътрешно производство–внос, показва, че отраслите и дейностите, пряко ангажирани с производството като суровини и като готови за потребление продукти, не са в състояние да осигурят на населението ни нужните храни с национален произход.

В същото време ОСП на ЕС като възможност за развитие на най-интегрирания пазар даде на селското стопанство в общността шанс за развитие, което да отговори адекватно на търсенето на храни, да осигури устойчива продоволствена независимост на страните членки като цяло. Инструментите на ОСП бяха успешно приложени и от новоприети след разширяването страни и доведоха до нарастване на дела на националния им продукт в задоволяване на потребностите на населението им.

Пред нашата страна проблемите преди присъединяването към ЕС бяха много – от недостатъчното селскостопанско производство, качеството на храните, включително и качеството по отношение на структурата на потребяваните продоволствени продукти и безопасността им, до значителното място на вноса при задоволяване дори и на свитото фактическо потребление. Големите предизвикателства и постигнатите днес резултати показват, че прилагането на ОСП

само в скромна степен е смекчило някои от проблемите, но основният проблем от гледна точка на страната ни като суверенна държава – достигане на висока степен на самоосигуреност, т.е. на относителна продоволствена независимост по отношение на базови хранителни групи и продукти, остава.

В този смисъл от гледна точка на реалностите днес оценката е за недобро използване на перспективите, предоставени от възможностите на ОСП, за формиране и развитие на предпоставки за коригиране на практики и реализиране на възможности за по-високо ниво на осигуреност с продоволствие, включително и с храни от местен произход, независимо от общо взето успешното усвояване на получените субсидии. Те, субсидиите, обаче не дадоха възможност за балансирано развитие на селскостопанското производство и решаване на проблемите му. Една от причините е насочването на голяма част от тях към ползватели с бързо и ефективно производство – например на зърнени и маслодайни култури, което се разви като успешно и модерно, но зад него остана цяла палитра от други важни производства (на плодове, зеленчуци, месо, мляко и др.) с нерешени, а и със задълбочаващи се проблеми. Недостатъчната им подкрепа запази посоката, в която се развиват – с резултати, неотговарящи на потребностите на страната.

Заслужава да се отбележи фактът, че производството на зърно като основен енергиен източник, осигуряващ голяма калорийна стойност на хранителния рацион под формата на хляб, тестени изделия и редица хранителни продукти и засягащ пряко продоволствената сигурност на страната, т.е. като продукт с важно стратегическо значение, винаги – и до, и след присъединяването на страната към ЕС, е сериозно наблюдавано от държавата. Изявена е самоосигуреността на страната ни. Проблем донякъде са качествените характеристики за достигане на стандартите при брашното, влагано в производството на хляб.

При месото вносът решава сериозни количествени проблеми и има съществена роля. Недоосигуреността на вътрешното потребление от националното производство не е нова тенденция. Страната ни и преди, и след приемането в ЕС не намери работеща стратегия за решаване на проблемите. Увеличаването на дела на собствения ресурс, въпреки обвързаната с производството подкрепа, не доведе до ефект, осигуряващ смекчаване на натиска на вноса. Потреблението, за съжаление, продължава да кореспондира основно със задоволяването му от внос, чийто ръст надвишава този на вътрешното производство.

Предвид традициите в храненето на населението ни, на фона на общия недостиг на вътрешен ресурс най-силно се чувства значението на вноса при потреблението на свинско месо. Консумацията му за периода 2007–2016 г. е увеличена почти двойно – от 12,8 кг на 24 кг на човек. Това е свързано и с тенденциите на растеж по отношение движението в задоволяване на потребностите и с месни произведения.

Вносът през годините на членство в ЕС бележи постоянен ръст въпреки леките спадове през 2012 и 2013 г., като осигурява около 60% от потреблението на свинско месо. Страната е и ще остане голям нетен вносител под натиска на повишаване на консумацията му и невъзможността на производството в страната да отговори на вътрешните потребности.

От внос се компенсира и недостигът на месо от ЕРД. Пряката му консумация не е в големи количества поради по-високите цени в сравнение с другите видове месо. Страната обаче е нетен вносител, като вносът надвишава предла-

гането на ресурса от националното производство и покрива по-голямата част от потребностите на страната. Той е предназначен основно за използване в месопреработвателната промишленост, с което се обясняват и над 90% от количествата, внесени в замразен вид.

Най-добри стартови позиции при приемането на страната в ЕС на продукт с местен произход имаме при осигуряването на потребностите с месо от ДРД. Това е позицията и с най-несъществен дял в общата консумация на месо като цяло в страната. Вносът е несъществен. През периода 2007–2017 г. произведеният вътрешен ресурс е над обемите, необходими за задоволяване на вътрешните потребности.

За степента на осигуреност с птиче месо, консумацията на което през последните години постоянно расте, отбелязваме стабилна самоосигуреност. Страната е нето износител. Вносът се доминира от количествата субпродукти, които запазват относително постоянен обем и се влагат като суровина при производството на месни произведения. Той няма определящи функции при задоволяване на потребностите от пряка консумация на птиче месо. Националното производство през целия период 2007–2017 г. осигурява количества над нужните за страната. Най-голямо е вътрешното потребление при този вид месо на пилешкото, което заема над 70% от общо потребените количества птиче месо.

Повишаването на степента на самоосигуреност с месо – общо, и ограничаването на значението на вноса в бъдеще ще зависят главно от положителното, изпреварващо потреблението производство на пилешко месо и от овладяване на силно изразения натиск на вноса върху потреблението на свинско месо поради дефицит на национален ресурс.

Компенсиране на недостиг на национален ресурс чрез внос отчитаме и при осигуряването на страната с мляко и млечни произведения. Очакванията, че след присъединяването ни към ЕС поради сериозните изисквания към производството на първичната суровина съществуващите проблеми няма да се решат, а ще има дълъг период на задълбочаването им, се оправдаха. От 2007 г. освен нетен вносител като количество страната има отрицателно салдо и в стойностно изражение. През този период наблюдаваме и заемане от вноса на сериозни позиции и при потреблението на готови млечни продукти (кисело мляко, масло, сирена от типа на кашкавалите и др.). Основни обаче остават количествата на внесените за преработващата промишленост млечни суровини.

Вносът на млечни суровини търпи сериозни и количествени, и структурни промени. Сухото мляко е основната вносна млечна суровина до 2006 г. То доминира и в периода до 2016 г., като пикови са количествата, внесени през 2013 г. Водещото му място сега заема вносът на сурово прясно краве мляко, непозната вносна позиция до 2006 г., регистрираща голям ръст от 2014 г. Възходящо развитие имат и вносът на концентрирано мляко в периода 2013–2015 г., и вносът на палмови масла до 2014 г. Сега и при двете позиции вносът е на нивата от 2008/2009 г.

Внасяните количества от тази продуктова група от такива, имащи значение само за обогатяване на асортимента на предлагане и без тежест при осигуряването на продоволствената сигурност на страната по отношение на основните млечни продукти, се превърнаха във фактор със съществено значение. Вносът, ако не настъпят някакви „революционни“ промени в страната при производ-

ството в млечния сектор, каквито е несериозно да очакваме, ще остане важен източник, влияещ върху обема, динамиката и структурата на задоволяване на националните ни потребности.

Нарушеното равновесие между количествата, осигурявани от селското стопанство, и потребностите за снабдяване на населението с плодове и зеленчуци, очертава също несъвместими с интересите на страната за относителна продоволствена независимост позиции на вноса и при тази група продукти.

Многобройни са причините и в годините на преход, и след присъединяването ни към ЕС, които доведоха до съществено намаляване на производството на зеленчуци в страната, а оттам и до свиване на значението им за осигуряване на необходимите за вътрешно потребление количества. Това е характерно за основните зеленчукови видове. Но като че ли най-засегнато – и поради най-високия им относителен дял в общото потребление на зеленчуци, и поради наложилата се положителна тенденция на активна целогодишна консумация от населението в големите градове в прясно състояние, и поради необходимостта от покриване на нуждите на преработвателните предприятия, е предлагането на количества от националното производство при доматите, краставиците, пипера.

Страната ни ще продължи да бъде нетен вносител на тези видове зеленчуци. Вносът ще се задържа на високи нива и ще продължи да е фактор в задоволяване на потреблението и особено при консумацията им в прясно състояние. Сега над половината количества домати и по около 1/3 от количествата краставици и пипер за директна консумация са от внос. Очакванията за увеличаване на вътрешното производство, колкото и оптимистични да са те, категорично няма да намалят силния натиск на вноса. Той ще остане значителен и ще допринася както за задоволяване на потребностите на страната, така и за мултиплициране на сегашните нива на самоосигуреност във времето.

По отношение на плодовете страната е нетен вносител още преди членството в ЕС, но е драстична промяната в значението на вноса, настъпила през 2007 г. И сега това продължава да е факт, въпреки че може да отбележим и една постоянна, по-плавна тенденция при увеличаването му. Това се отнася както за плодови видове, при които природните условия у нас не са подходящи за производството им, така и за традиционни и за отглеждане, и за потребление в страната продукти. Налице е недвусмислена промяна в структурата при потреблението на плодове и изтеглянето му към видове, без условия за производство в страната. Това логично обяснява и постоянния, най-голям вносен поток от цитрусови плодове и банани. Запазването на тази тенденция в потреблението, дори и при увеличаване на предлагания вътрешен ресурс, ще остави осигуряването на страната с плодове трайно зависимо от вноса.

От направения анализ на влиянието на вноса върху осигуреността на страната при групите с висок относителен дял във вътрешното потребление и отчитайки значението им за осигуряване на потребностите на населението и от физиологична гледна точка, може да направим извода, че вносът няма съществена роля само при една от основните четири хранителни групи. Това е факт и преди, и след приемането ни в ЕС. При останалите групи негативните тенденции, много от които съществуващи и преди 2007 г., с различна сила и посока продължават трайно да действат. Реално се чувства ролята на вноса като един от доминиращите източници за стабилизиране на вътрешното предлагане и по-

требление на храни. Това показва и доказва наличието на сериозни, нерешени проблеми, които остават препятствие за увеличаване на възможностите при използване на националните ресурси за осигуряване на страната с продоволствие. Отражение е и на провеждане на неефективни действия при усвояването на огромни средства в дейности, имащи пряко отношение към продоволствената сигурност на страната. Постигнатите през годините резултати са в асинхрон с необходимостта от повишаване на възможностите за растеж на националния дял в продоволственото осигуряване на страната.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Боюклиев О. (2016). Аграрният сектор като фактор за икономическото развитие на България. – Икономическо развитие и политики в България: оценки и очаквания. София, Горекс Прес, с. 182, ISBN 978-954-616-260-1; ISSN 1314-8893.

Брънзова П. (2018). Ролята на биоземеделието в новата обща селскостопанска политика. София, УИ „Св. Климент Охридски“, ISBN 978-954-07-4406-3.

Грозданова С., Д. Русчева, П. Тодоров, О. Боюклиев (2017). Предпоставки за интегриране на селскостопанската и продоволствената политика. София, Ролл Къмпани, ISBN 978-954-92236-5-1.

Русчева Д. (2017). Влияние на ОСП на ЕС и на националната аграрна политика върху развитието на производството на продоволствени продукти в България. – Агробизнесът и селските райони – икономика, иновации и растеж. Варна, Наука и икономика, с. 203–212, ISBN 978-954-21-0944-0.

Статистически годишник на Р България, НСИ; Агростатистика, МЗХ; Внос-износ, НСИ.

Branzova, P. (2019). Organic Farming in Bulgaria and EU-Comparative Dimensions. – Economic Studies journal (1), pp.183–187.

Дарина Русчева, Огнян Боюклиев, Петя Брънзова / Darina Ruscheva, Ognian Boiukliev, Petia Branzova[1]

ПРОДОВОЛСТВЕНА СИГУРНОСТ, БИОИКОНОМИКА, ЗДРАВОСЛОВНИ ХРАНИ И БИОХРАНИ

1. Понятията продоволствена сигурност, биоикономика, здравословни и биохрани и тяхната взаимовръзка

1.1. Продоволствена сигурност

Организацията по прехрана и земеделие на ООН (FAO) дефинира **продоволствената сигурност** (foodsecurity) като „ситуация, която съществува, когато всички хора по всяко време имат физически, социален и икономически достъп до достатъчно количество безопасна и питателна храна, която задоволява хранителните им предпочитания и нужди за активен и здравословен живот“. Освен това продоволствената сигурност предполага достъп до такива количества, които съответстват на физиологичните норми за потребление (Грозданова 2017).

Четирите основни стълба, на които се базира продоволствената сигурност, са: наличност на храна – производство, дистрибуция и търговия; икономически и физически достъп (покупателна сила, алокация, културни и лични предпочитания); стабилност на осигуреността с храна във времето; безопасност и хигиена, нива на усвояване от организма, качество и хранителна стойност.

1.2. Биоикономика

Производството на продоволствие, на храна се осъществява в икономическата система, наречена **биоикономика.** Биоикономиката е наука и стопанска система. **Биоикономиката е наука**, определяща прага на социоикономическа активност, за който една биологична система може ефективно да бъде използвана, без да се разрушат условията за нейната регенерация и следователно нейната способност да устоява на въздействията на човека (устойчивост на околната среда).

В Стратегията за биоикономика на Европейската комисия (ЕК), възприета от повечето държави в ЕС, **биоикономиката като стопанска система** се определя като „производство на възобновяеми биоресурси и превръщане на тези

---

[1] *Проф. д-р Дарина Русчева, доц. д-р Огнян Боюклиев, гл. ас. д-р Петя Брънзова, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Darina Ruscheva, Assoc. Prof. Ognian Boiukliev and Chief. Assist. Dr. Petia Branzova, Economic Research Institute at BAS: darinar@abv.bg; ogi.boukliev@gmail.com; petia85@gmail.com*

ресурси и на потоците отпадъци в продукти с добавена стойност, като храни, фуражи, продукти на биологична основа, както и биоенергия“.

Биоикономиката обхваща всички сектори и системи, които разчитат на биологични ресурси (животни, растения, микроорганизми и получена биомаса, включително органични отпадъци), техните функции и принципи. (Markov 2019). Тя включва и свързва: земните и морските екосистеми и услугите, които те предоставят; всички сектори на първичното производство, които използват и произвеждат биологични ресурси (селско стопанство, горско стопанство, рибарство и аквакултури); всички икономически и промишлени сектори, които използват биологични ресурси и процеси за производство на храни, фуражи, продукти на биологична основа, енергия и услуги. Следователно производството на продоволствие е част от по-широкото понятие биоикономика.

1.3. Здравословни храни

Най-ценният продукт на биоикономиката е така наречената **здравословна храна.** Няма точно определение за здравословна храна. Терминът „здравословна храна“ е маркетингов термин. Целта му е да подсказва въздействието на храни с определени качества върху човешкото здраве. Храните, пуснати на пазара като здравословни, могат да бъдат част от една или повече категории: естествени храни; органични храни; пълноценни храни; вегетариански храни или хранителни добавки.

Европейският орган за безопасност на храните призовава върху опаковките на храните „здравните твърдения да описват връзка между хранителна стойност, хранителна съставка или хранителна добавка и намаляват риска от заболяване или свързано със здравето състояние“.

1.4. Биологично земеделие

В литературата е прието, че здравословната храна е храна, произведена от биологичното земеделие.

Съществуват множество определения за биологично земеделие. Широко прието е предложеното от Международната федерация на движенията за биологично земеделие IFOAM, което гласи, че „биологичното земеделие е цялостен системен подход, основан на система от процеси, които водят до устойчивост на екосистемите, запазват храните, добрите хранителни стойности, хуманното отношение към животните и социалната справедливост“. В кодекса от ръководни принципи в храненето CodexAlimentarius на Организацията за прехрана и земеделие и на Световната здравна организация се посочва, че „биологичното земеделие е цялостна система за управление на производството, която насърчава и укрепва устойчивостта на агроекосистемата, включително и биоразнообразието, биологичните цикли и почвената биологична дейност“ (Мочурова и др. 2019).

Биологичното земеделие е част от аграрния сектор за производство на храна, при който се използват естествени вещества и процеси. Може да се каже, че биологичното земеделие има ограничено въздействие върху околната среда, тъй като насърчава отговорното използване на енергията и природните ресурси, поддържането и опазването на биологичното разнообразие на регионалните екосистеми, подобряването на почвеното плодородие, поддържане качеството на водата и др.

Освен това правилата за биологично земеделие насърчават високия стандарт на хуманно отношение към животните и изискват фермерите да отговарят на специфичните поведенчески нужди на животните.

Налице са три измерения при преминаване от конвенционално към биологично земеделие: социално, икономическо и екологично.

Тези измерения показват:

- Подобрена продоволствената сигурност като цяло заради повишеното качество и здравословност на храната.
- В социалното измерение биологичното земеделие има потенциал да допринася за дългосрочна заетост в селските райони.
- Насърчава предприемачеството и намалява имиграцията в селските райони, като по този начин дава възможност на нови и различни групи в обществото да участват в селскостопанските дейности.
- Запазва традиционното знание и го съчетава със съвременни, научно обосновани производствени процедури.
- В икономическо измерение биологичното земеделие е устойчив вариант за малките земеделски производители.
- Увеличава доходите на домакинствата и повишава стандарта на живот на фермерите.
- По-рентабилно е за фермерите поради липсата на разходи за химикали и използването на евтини методи, биологични ресурси вместо химически торове и препарати.

Биологичното земеделие използва съществуващите местни активи и традиции и не консумира интензивно капиталови ресурси. Това е шанс за малката ферма да подобри производителността и плодородието на собствения биоресурс, като същевременно избягват зависимостта от скъпи външни ресурси. В крайна сметка се увеличава добавената стойност от продукта.

2. Количествените измерения на производството на основни продоволствени продукти

Селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост са важни при формирането на продоволствените ресурси на България, от които до голяма степен зависи продоволствената сигурност на страната. Производството на основни продоволствени продукти в условията на членство на България в Европейския съюз (ЕС) се осъществява в различна среда, определяща се до голяма степен от новите изисквания, свързани с Общата селскостопанска политика на ЕС (ОСП на ЕС). Основни нейни инструменти са директните плащания и пазарната подкрепа за земеделските производители (1-ви стълб на ОСП) и Програмата за развитие на селските райони (ПРСР) (2-ри стълб на ОСП).

През първия програмен период (2007–2013) по линия на директните плащания, разпределяни чрез Схемата за единно плащане на площ, са постъпили над 7100 млн. лв.

По линия на ЕС Европейският земеделски фонд за развитие на селските райони (ЕФРСР) е основен финансов ресурс за реализиране на политиките за раз-

витие на селските райони в България, които се провеждат от ПРСР (2007–2013). Бюджетът на ПРСР през този период е 3241 млн. евро, от които 2609 млн. евро са от ЕФРСР и 632 млн. евро – от държавния бюджет (Русчева, Боюклиев 2015).

Какви са тенденциите в количествените измерения на производството на основни продоволствени продукти от селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост на България? Резултати от направено изследване на 33 основни продоволствени продукта от тези отрасли (17 от растениевъдството, 3 от животновъдството и 13 от хранително-вкусовата промишленост) показват, че през 2013 г., края на първия програмен период, в сравнение с началото му (2007 г.) се наблюдава следното:

- При 10 продукта (58,8% от общия им брой) производството се увеличава. Това са зърнени култури – над два пъти, и слънчоглед – над 3 пъти. Увеличаването на производството при овощните видове е от 63% при сливите до над два пъти при ябълки и череши. Особеното в случая е, че при зърнените култури и слънчогледа става дума за голямо по обем производство, докато при овощните видове то е значително по-малко и едновременно доста под произвежданите количества в миналото.
- Производството на продукти от животновъдството намалява: при млякото с 1,6%, при месото с 13,7% и при яйцата най-силно – с 22,4%.
- При 6 продукта (46,2%), произведени в хранително-вкусовата промишленост, производството се увеличава (месо, риба и рибни продукти, ориз, прясно мляко, олио и захарни и шоколадови изделия). Намалява производството на консерви (зеленчукови и плодови), на хляб и хлебни изделия, на някои млечни продукти (сирене, кашкавал).

Съпоставянето на количествените измерения на производството на наблюдаваните продукти през 2016 г. с тези в началото на членството на България в ЕС позволява да се направят следните обобщения:

- От разгледаните 17 продукта от растениевъдството при 11 (64,7%) производството се увеличава – отново най-много при зърнените култури и при слънчогледа. Положителна оценка заслужава нарастването на производството на овощни култури (ябълки – със 71,0%, кайсии – с 86,7 %, череши и сливи – над 2 пъти). В сравнение с 2007 г. спада производството при останалите 6 земеделски култури (35,3%), като достига: фасул – 35,1%, картофи – 42,6%, винено грозде – 58,4%, десертно грозде – 74,3%, ягоди – 85,0%, и пипер – 88,1% от полученото през базовата година. Основна причина за това е намаляването на площите, заети с тези култури;
- Спада производството на месо, като достига съответно 90,1% спрямо равнището през 2007 г., на мляко – 86,5%, и на яйца – 84,3%. Причината е преди всичко в намаляване на броя на селскостопанските животни при всички видове – от 92,6% при говедата до 47,9% при козите. Изключение има само при биволите, които се увеличават спрямо 2007 г. с 2,1%.
- При 7 (58,3%) от продуктите на хранително-вкусовата промишленост производството се увеличава. Това са месо, риба и рибни продукти, ориз, прясно мляко, кисело мляко, сирене и олио. При 6 (46,2%) от продуктите производството спада: хляб и хлебни изделия, месни произведения, кашкавал, зеленчукови консерви, плодови консерви и захарни и шоколадови

изделия. Намалението е най-голямо при кашкавала (с 26,1%) и най-малко при зеленчуковите консерви (със 7,4%).

Интересно е да се оцени как се променят възможностите на производството на основни продоволствени продукти от селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост да удовлетворя потреблението им. За целта е използван показателят степен на обвързаност, изчислен като съотношение на произведените и потребените количества продоволствени продукти, получени на основата на средногодишния брой на населението на страната и потреблението от домакинствата (средно на лице). Тази идея е илюстрирана на базата на 19 продукта – 7 от селското стопанство и 12 от хранително-вкусовата промишленост.

През 2007 г. само при 4 продукта (21,0% от общия им брой) производството превишава потреблението им. Това са: кашкавал (с 23,5%), пипер (с 33,3%), картофи (с 42,8%) и захарни и шоколадови изделия (с 97,3%). При останалите 15 (79,0%) вътрешното производство в страната не може да удовлетвори потреблението на основни продоволствени продукти. При това при 10 от тези продукти недопроизводството е над 50%. Трябва да се отбележи, че това са продукти, които са важни за изхранването на населението и са включени в ежедневната му консумация.

През 2013 г. намалява несъществено броят на продуктите от 4 на 3, при които производството може да покрива потреблението им. Това са олио, захар и шоколадови изделия и пипер. При останалите 16 (84,3%) продукта картината определено се свързва с продоволствени дефицити.

През 2016 г. отново 4 са продуктите, при които производството е над потреблението им – месни произведения, олио, пипер и захарни и шоколадови изделия. Може да се констатира, че и през трите години само при два продукта – пипер и захарни и шоколадови изделия, неизменно производството е в състояние да удовлетвори потреблението им.

3. Развитие на сектора биологично производство

Секторът на биологичното производство се развива бързо. През 2017 г. в световен мащаб са продадени биологични продукти с обща стойност 97 милиарда щатски долара. Последните данни показват, че биологичните земеделски земи са се увеличили в много страни, а общата биологична площ е нараснала до почти 70 милиона хектара, управлявана от почти 2,9 милиона производители.

През последното десетилетие площта на земите в ЕС, използвани за биологично земеделие, се увеличава средно с половин милион хектара годишно. В момента в Съюза има над 186 000 стопанства с биологично производство. България е постигнала най-голям ръст на биологичното земеделие в ЕС през последните години. Това се вижда от официалните данни на ЕК, публикувани в началото на 2019 г. До края на 2017 г. в ЕС има над 14 милиона хектара биологично производство, като тази тенденция се увеличава във всички държави членки, с изключение на Обединеното кралство.

През 2017 г. има над 2,9 милиона производители на биологични продукти по целия свят. Според получените данни над 80 процента от производителите са в Азия, Африка и Латинска Америка. Страната с най-много биологични про-

изводители е Индия, следвана от Уганда и Мексико. Наблюдава се увеличение на броя на производителите с почти 130 000, или 4,7 процента, в сравнение с 2016 г. През 2017 г. Того, Тайланд, Буркина Фасо и Индонезия отчитат значително увеличение. Тези пет държави представляват по-голямата част от общото увеличение в световен мащаб. В България през същата година производителите на биологични продукти са 6471.

Страната с най-голям пазар на биохрани е САЩ (40 милиарда евро), следвана от Германия (10 милиарда евро), Франция (7,9 милиарда евро) и Китай (7,6 милиарда евро). През 2017 г. продажбите на биохрани са на стойност 29 милиона евро. Най-големият единен пазар е в САЩ, следван от Европейския съюз (34,3 милиарда евро) и Китай. По региони Северна Америка е водеща (43 милиарда евро), следвана от Европа (37,3 милиарда евро) и Азия (9,6 милиарда евро).

Ръстът на пазара се забелязва във всички страни, за които има данни за 2017 г. Франция е от държавите, които регистрират най-голям растеж, пазарът се увеличава с 18 процента. В Испания пазарът нараства с 16,4 процента, а в Лихтенщайн и Дания се увеличава с над 15 процента всеки.

Докато най-високото потребление на глава от населението по континенти е в Северна Америка (119 евро), по държави то е най-високо в европейските страни. През 2017 г. Швейцария има най-високо потребление на глава от населението (288 евро) в световен мащаб, следвана от Дания (278 евро) и Швеция (237 евро).

По отношение на дял на биологичния пазар от общия пазар лидер е Дания (13,3%), следвана от Швеция (9,14%), Швейцария (9%), Австрия (8,6%) и Люксембург (7,3%).

4. Подобряване на аграрната политика за повишаване качеството на продоволствената сигурност в България

Българският модел на аграрна структура на производството от последните 20 години показва висок дял на интензивните култури (основно за износ) и нисък относителен дял на биопродукти и здравословни храни. Изследванията сочат, че когато хлебната пшеница е био, разходите за нейното производство нарастват с 25%, а цената – с 40%, като добавената стойност е почти 80%. Ако това биозърно се преработи в биобрашно, добавената стойност е почти два пъти по-висока, отколкото в произведеното и изнесено като суровина зърно. За съжаление България почти не изнася брашно. Следователно се губи добавена стойност. Ако това брашно бъде преработено в хляб, хлебни и други тестени биоизделия, добавената стойност нараства значително (2,2 пъти) (Грозданова и др. 2017).

Очертават се два основни модела за структуриране на земеделието и сектора за производство на храни: а) свръхинтензивен модел на индустриално или по-точно свръхинтензивно постиндустриално производство на храни; б) моделът органично-биологично земеделие и организация на производството и търговията с храни в контекста на определените от това изисквания.

Индустриалният модел предполага максимално използване на интензивните производствени фактори, химията, биотехнологиите, ГМО методите и други постижения на научно-техническия прогрес. Съдържанието и структурата на

модела биологично земеделие разкрива специфична структура и организация на производството: използване преимуществено на местни сортове; развитие на овощарство и зеленчукопроизводство, териториално разположено непосредствено около големите консумативни центрове; конвенционален тип производство, осигуряващо сезонни плодове и зеленчуци, а през сезоните, в които те не могат да се произведат по традиционните технологии – съответно съхранение, консервиране или преработка по традиционни методи; създаване на пазари и хранителни вериги на къси разстояния от местни производители и др.

Изборът на модел на аграрна политика е национален въпрос. Въпрос за бъдещето на България!

Ако България ще се развива като производител и износител на аграрни продукти, при кой от моделите на аграрна политика ефективността ще бъде по-голяма? При производството и износа на земеделски суровини, например зърно, или при производството и износа на традиционни български биохрани?

Данните от изследванията, свързани с добавената стойност на произведените аграрни стоки, доказват, че производството на традиционни български биохрани е с многократно по-голяма добавена стойност. Следователно би трябвало да се стреми към производство на традиционни български биохрани.

Изводи

1. Същността на понятията продоволствена сигурност, биоикономика, здравословни и биохрани обосновава необходимостта от разглеждането и използването им в тясна взаимна връзка.

2. В условията на членство на България в ЕС производството на основни продоволствени продукти от селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост не може да осигурява достатъчни ресурси за покриване на потреблението им. Тази тенденция е дългогодишна, трайно формирана и се отразява негативно на продоволствената сигурност на страната.

3. Финансовите средства, постъпили по линия на ЕС, не водят до стимулиране на производството на достатъчни по количество и асортимент продукти и практически не влияят на равнището на продоволствената сигурност в страната. Схемите на ОСП на ЕС в България трябва да бъдат преформатирани към прилагане на по-добри инструменти и практики: схема за стимулиране на производството на био- и здравословни храни. Стимулиране на производството на храни с висока добавена стойност, т.е. предлагане на скъпи храни, с което българското земеделие може да бъде конкурентоспособно.

4. Развитието на биоземеделието и биопроизводството в България, както и използването на добрите практики са алтернативи, подходящи за подобряване на продоволствената сигурност.

5. Положителни резултати могат да се очакват само при съществено подобряване на провежданата аграрна политика в България в посока на пълноценно използване на природните дадености в страната, потенциала на производството, резултатите от добри международни и национални практики и други за развитие на конкурентно селско стопанство и хранително-вкусова промишленост и гарантиране на продоволствената сигурност на страната.

Благодарност:

Настоящата публикация се подкрепя от Национална научна програма „Здравословни храни за силна биоикономика и качество на живот“ на МОН, одобрена с РМС № 577/17.08.2018 г.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Грозданова С. (2017). Продоволствената сигурност на България и мястото на вътрешния продоволствен ресурс за нейната устойчивост. – В: Икономиката в променящия се свят – национални, регионални и глобални измерения (ИПС – 2017). Наука и икономика, Икономически университет–Варна, с. 130–134

Грозданова С., Д. Русчева, П. Тодоров, О. Боюклиев (2017). Предпоставки за интегриране на селскостопанската и на продоволствената политика. София, Ролл Къмпани, с. 173.

Мочурова, М., М. Коцева, П. Брънзова (2019). Зелена икономика – същност и оценка за България. Съюз на икономистите в България, ISBN 978-619-7312-79-9.

Русчева Д., О. Боюклиев (2015). Общата селскостопанска политика на Европейския съюз. – В: Годишен доклад 2015. Икономическо развитие и политики в България: оценки и очаквания. Тема на фокус: „Политики за икономическо развитие в Оперативните програми и Общата селскостопанска политика в периода 2007– 2013 г.“ София, Горекс Прес, с. 178–193.

Статистически годишник на България за съответните години. София, Изд. на НСИ.

European Food Safety Authority. http://www.efsa.europa.eu/

Markov, N. (2019). Economic Framework of the Bio-based Primary Sector in Bulgaria. – Trakia Journal of Sciences, 17 (1), pp. 94–98.

World Summit Food Security Rome, 16–18 November 2009. Declaration of the World Summit on Food Security.

www.scienceofbioeconomics.com.

https://ec.europa.eu/research/bioeconomy/index.cfm?pg=policy&lib=strategy

Мария Коцева-Тикова / Maria Kotseva-Tikova[1], *Милкана Мочурова / Milkana Mochurova*[2]

РАЗВИТИЕ НА БИОИКОНОМИКАТА – РЕЗУЛТАТИ В БЪЛГАРИЯ

1. Увод

Нарастващият брой на населението в световен мащаб, изчерпването на природните ресурси и промените в климата налагат да се преосмисли и промени подходът за производство, потребление, преработка, съхранение, рециклиране и депониране на биологични ресурси. Понятието биоикономика се въвежда, за да обедини различните биологични отрасли и направления, за да се подобри управлението на възобновяемите биологични ресурси и да се отворят нови и диверсифицирани пазари на хранителни и биобазирани продукти. То се разглежда от стратегията „Европа 2020“ като ключов елемент за търсения интелигентен и зелен растеж. Счита се, че биоикономиката в Европа има голям потенциал да поддържа и създава икономически растеж и работни места, намалява зависимостта от изкопаемите горива и подобрява икономическата и екологичната устойчивост на първичното производство и преработващата промишленост. Целта на настоящия доклад е да изследва същността и механизмите на въздействие на биоикономиката. Представят се икономическите резултати от биоикономиката в България.

2. Същност и механизми на биоикономиката

Биоикономиката обхваща всички сектори и системи, които използват биологични ресурси. Тя включва селското и горското стопанство, рибарството, хранително-вкусовата промишленост, енергията от биомаса и продуктите на биологична основа. По данни на ЕК годишният оборот на тази икономика е около 2 трилиона евро, а в нея са заети около 18 милиона души. Биоикономиката е и ключова област за стимулиране на растежа в селските и крайбрежните райони. Наред с предимствата обаче съществуват сложни взаимозависимости в нейните отрасли,

[1] *Гл. ас. д-р Мария Коцева-Тикова, Институт за икономически изследвания при БАН, СУ „Св. Кл. Охридски“ / Chief. Assist. Dr. Maria Kotseva-Tikova, Economic Research Institute at BAS, Sofia University „St. Kliment Ohridski“: maria_kotseva@yahoo.com*

[2] *Гл. ас. д-р Милкана Мочурова, Институт за икономически изследвания при БАН / Chief. Assist. Dr. Milkana Mochurova, Economic Research Institute at BAS: m.mochurova@iki.bas.bg*

които могат да доведат до противоречия, като например конкурентни приложения на биомасата. Например производството и снабдяването с храни влиза в противоречие с нарастващото търсене на възобновяеми биологични ресурси, тласкано от други сектори като енергетиката. Разрешаването на такива многоаспектни проблеми изисква стратегически подход, включващ различни политики.

Концепциите за устойчиво развитие и зелена икономика, биоикономика, кръгова икономика са тясно свързани. Съществуват редица дефиниции на изследователите по тези въпроси. Биоикономиката се вписва в усилията за допълнително стимулиране на работните места, растежа и инвестициите. Тя има за цел да подобри и разшири устойчивото използване на възобновяеми източници за преодоляване на глобалните предизвикателства като изменението на климата и устойчивото развитие.

D'Amato et al. (2017) правят преглед на почти 2000 научни публикации по теми зелена икономика (ЗИ), кръгова икономика (КИ), биоикономика (БИ). Използват софтуер за текстов анализ, който определя ключови думи и клъстери от теми на база честотата на използване на думите. Методът позволява да се направи анализ на съдържанието (контент анализ) въз основа на голямо количество от думи.

Изводите от изследването показват голямо вътрешно разнообразие в концепциите за ЗИ и БИ. Зелената икономика е най-широкообхватната концепция. Концепциите не засягат въпроса за икономическия растеж. Трябва да се търси синергия, за да се допълнят отделните дефиниции.

Таблица 1. *Резултати от текстовия анализ на различните концепции за икономика (КИ, БИ, ЗИ)*

Припокриване	Различия	Споделени ограничения	Синергии
Енергия, емисии, използване на природните ресурси, екоефективност	Кръговата икономика (КИ) и биоикономиката (БИ) са концентрирани върху ресурсите, докато зелената икономика (ЗИ) засяга всички природни процеси, КИ е свързана предимно с урбанизацията, а БИ – с развитието на селските региони	Не засягат въпроса за парадигмата на растеж, не изследват напълно всички аспекти на устойчивостта и измеренията ѝ	Кръгова биоикономика, зелената икономика може да се разглежда като „чадър" – обхваща останалите две концепции

Източник: D'Amato et al. (2017).

Авторите правят изводи по отношение на политиките, препоръки за вземащите решения и за бизнеса:

- често липсва холистичен подход и дългосрочни решения за корпоративна устойчивост;
- политиките са фокусирани върху намаляване на вложената енергия/материални ресурси, ВЕИ, екоиновации, екоефективност;
- малко се анализират екологичните ограничения, регулирането на екосистемите, услугите на екосистемите, свързани с културни процеси;
- необходимост от подобряване на отчетността, указанията, индикаторите.

Необходимо е да се обвържат КИ и БИ с природния капитал, биоразнообразието и екосистемните услуги. Една кръгова биоикономика може да допринесе за повишаване на синергията между горските продукти и непродуктивните екосистемни услуги чрез оптимизиране на земеползването, увеличаване на влаганите ресурси в производството, технологични и други видове иновации.

През 2018 г. е извършена актуализация на европейската стратегия „Устойчива биоикономика за Европа“. В нея отново се дефинира и доразвива определението за биоикономика: „Биоикономиката покрива всички сектори и системи, които зависят от биологични ресурси (животни, растения, микроорганизми и извлечена биомаса, вкл. органичен отпадък), техните функции и принципи. Тя включва и обвързва: земя и морски екосистеми и техните услуги; всички първични производствени сектори, които използват и произвеждат биологични ресурси (селско стопанство, горско стопанство, риболов и аквакултури), както и всички икономически и индустриални сектори, които използват биологични ресурси и процеси за производство на храна за хората и животните, биобазирани продукти, енергия и услуги“.

Целта на европейската биоикономика е осигуряването на устойчивост и кръговост, което ще допринесе за обновяването на индустрията, модернизация на първичното производство, опазване на околната среда и увеличаване на биоразнообразието. Кръговото развитие е най-важният елемент във визията за развитие на европейска биоикономика. Пресечната област на кръговата икономика и биоикономиката е целта и на двете да добавят стойност към биологичния отпадък и остатъци. Кръговата икономика цели да запази стойността на различните видове ресурси (не само биологични) в икономическия цикъл възможно най-дълго, вкл. възобновими биологични ресурси, фокусирана е върху начина, по който продуктите и материалите се проектират, произвеждат, използват и изхвърлят. Биоикономиката включва допълнителни дейности, различни от тези, които добавят стойност на биологичния отпадък и потоците на отпадъчни продукти, като трансформиране на неотпадъчните биологични ресурси в продукти с по-висока стойност и ефективно производство на възобновими биологични ресурси.

Биоикономиката е възобновимият сегмент на кръговата икономика. Отпадъците могат да се превърната в ценни ресурси, създавайки иновации и инициативи за намаляване на хранителните остатъци с 50%. Градовете трябва да се превърнат в основни звена на кръговата биоикономика и да разработят планове за такова развитие, което да допринася за икономически и екологични ползи.

Понятието механизъм на биоикономиката може да се разглежда в няколко значения – механизъм на устойчиво производство и потребление, механизъм на работа в конкретна сфера или отрасъл, биоикономиката във връзка с прилагане на биотехнологиите. Биоикономиката е механизъм на устойчиво производство и потребление. Тя може да се разглежда като механизъм за постигане на целите на ООН за устойчиво развитие (UN Resolution 2015).[3] През 2015 г. държавите – членки на ООН, договарят с консенсус новата програма за развитие след 2015 г., озаглавена „Да преобразим света: Програма до 2030 г. за устойчиво развитие“.

[3] Конвенция за биологичното разнообразие, чл. 2, термини, http://www.cbd.int/convention/articles/?a=cbd-02

Целите обхващат различни аспекти на устойчивото развитие: социална сфера (изкореняване на бедността, добро здраве, образование и т.н.), икономическа сфера (заетост, икономически растеж, потребление и др.), опазване на околната среда. Следователно концепцията касае пряко и трите елемента на устойчивото развитие. Използването на биомаса по иновативен, ефективен и многофункционален начин дава възможности да се посрещнат икономическите, социалните и екологичните цели и предизвикателства, поставени в „Дневен ред 2030“ на ООН.

При разглеждане на биоикономиката често се прилага методът „изследване на случаи“ (case study) и се дават примери с конкретни проекти, за да се илюстрират практически ползите от прилагане на механизмите на биоикономиката в конкретни райони, населени места, потребители и производители. Например проектите в базата данни ENDR показват механизмите за подкрепа на биоикономиката. Те не са свързани пряко с дейности в биоикономиката, но подкрепят диверсификацията на доходите, иновациите в селските райони, добавянето на стойност към веригата на доставки и др. Впечатление прави интердисциплинарният характер на проектите и дейностите в базата данни (ENRD 2018: 14–15).

При разглеждане на механизмите за трансфериране на стойност чрез биоикономиката и подобряване на устойчивостта във веригите на стойност в селските райони се прави разлика между верига на доставките и верига на стойността. Устойчива верига е тази, при която икономическата, екологична и социална добавена стойност се разпределя равномерно между различните участници във веригата, вместо да се концентрира само в едни лица или да се изнася предимно извън селските райони. Веригата на доставки описва потока на стоки и услуги между различните участници – производство, събиране, преработка и продажба на продуктите. Веригата на стойност описва потока на стойност между различните участници във веригата на доставки и може да включва повече участници. Напредъкът в науката и съвременните технологии направиха възможни неща, които преди бяха невъзможни – чрез използване на биотехнологии, зелена химия, нанотехнологии.

Биоикономиката се базира на биотехнологиите и използва възобновяеми биоресурси за производството на ценни продукти и енергия. Индустриалните биотехнологии правят възможна икономиката, базирана на биопроцеси – възобновяемият въглерод от растенията може да замени въглерода от изкопаеми горива, т.е. биологията би могла да допълва или замени геологията и суровините може да се отглеждат, а не да се копаят.

3. Икономически резултати в сектори на биоикономиката

През последните десетилетия много политики се въведоха или ревизираха в ЕС за справяне с проблемите в общността и за стимулиране на трансформацията на европейската икономика. В търсенето на нови двигатели за устойчиво икономическо развитие се препотвърдиха идеите за възможностите на секторите на биоикономиката да създават работни места, особено в крайбрежни и селски райони, чрез нарастващо участие на първични производители; да изграждат въглеродно неутрално бъдеще с намаляване на въглеродните емисии; да модер-

низират и развиват индустриалната база чрез нови вериги и зелени и ефективни индустриални процеси (The Bioeconomy Strategy 2018).

Биоикономиката по своята същност представлява нов стратегически поглед към секторите, произвеждащи и използващи биологични продукти. Неговата значимост за заетостта и оборота на европейската икономика го поставя като приоритет, който е анализиран през 2018 г. от социално-икономическа гледна точка, за да се обяснят развитието и потенциалът му в отделните държави – членки на ЕС, като страните са оценени и групирани в клъстери (BIOEAST 2018).

Анализът дава няколко важни заключения.

– В страните от BIOEAST (страни – членки от Централна и Източна Европа) се увеличават площите на земеделските земи, което контрастира на силната тенденция за изоставяне на земеделски земи в ЕС-28.

Използваната земеделска площ намалява с 0,7% годишно между 2011 и 2016 г. в ЕС-28 и се очаква това да продължи със скорост -0,2% годишно до 2030 г. Предвижда се производството на основни култури да нарасне значително в страните от BIOEAST, почти изцяло чрез увеличение на добивите (например за пшеница и царевица, ръст съответно от 15% и 50% се предвижда за 2026 г.), което се различава от тенденциите в ЕС.

– Държавите от BIOEAST имат сравнително висок мултипликатор на заетост.

За всяка инвестиция от 1 милион евро в националните сектори на биоикономиката биха могли да бъдат създадени до 55 работни места, които са в първичните селскостопански дейности. За България мултипликаторът за заетост е 53,8 и е втори по големина след този в Румъния. Това потвърждава ролята на селското стопанство в селските райони като икономически и социален буфер, който не трябва да се подценява.

– Коефициент за местоположение (делът на заетите в биоикономиката на всяка страна спрямо заетостта в ЕС като цяло) на страните от BIOEAST илюстрира свръхконцентрация на работни места в биоикономиката в сравнение със средния за ЕС. От друга страна, производителността на труда на биоикономиката, която отразява добавената стойност, генерирана от работник, показва обратна зависимост.

На базата на концентрацията и производителността на труда държавите членки са разпределени в четири групи. България е групирана със страни от BIOEAST (Хърватия, Латвия, Литва, Полша и Румъния), както и Гърция и Португалия, които се характеризират със силна специализация на труда в биоикономиката. В страната на селското стопанство се падат 43% от биоикономическите работни места (фиг. 1). В България, както и в останалите държави биоикономиката е насочена към секторите за производство на биомаса и на храни, напитки и тютюн. За тази група очакванията са за бъдещи промени от първичен към вторичен сектор като първа стъпка на преход към биоикономически модел. Такъв преход може да бъде подкрепен чрез индустриални и иновационни политики.

Данните за биоикономиката в България сочат, че през 2015 г. броят на заетите в сектори на биоикономиката е 413 хил. души (фиг. 1), оборотът е 13 млрд. евро, като оборотът на човек от населението е 31 хил. евро (фиг. 2).

Фиг. 1. Заетост по сектори на биоикономиката



Източник: https://datam.jrc.ec.europa.eu/datam/mashup/BIOECONOMICS/index.html

Фиг. 2. Оборот по сектори на биоикономиката – млн. евро



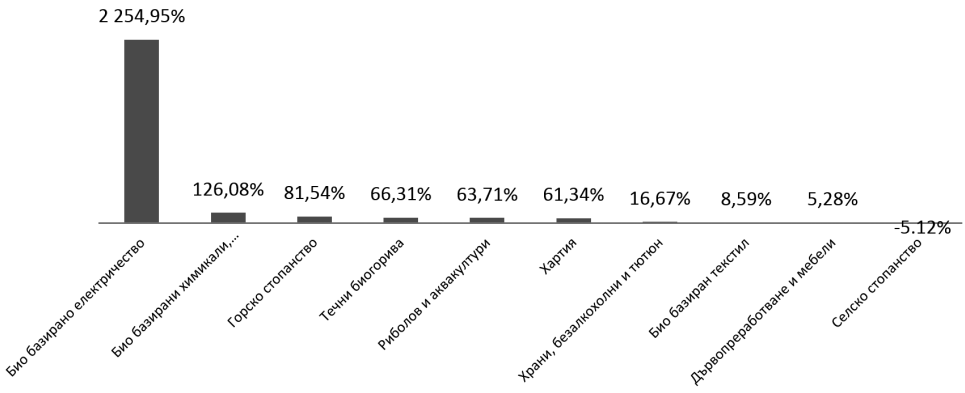
Източник: https://datam.jrc.ec.europa.eu/datam/mashup/BIOECONOMICS/index.html

В селското стопанство са ангажирани над 40% от заетите в биоикономиката. Вторият по значимост сектор е производството на храни, безалкохолни напитки и тютюн с 24% дял. Заетостта в биоикономиката намалява със 17% в сравнение с данните от 2008 г., като спадът е във всички сектори с изключение на горското стопанство, където се наблюдава ръст от 14%.

С най-значим дял в оборота (фиг. 3) на биоикономиката е производството на храни, безалкохолни напитки и тютюн – с 46%, следван от селското стопанство – с 28%. Ясно се вижда социалната функция на селското стопанство – при над 1,8 пъти по-висока заетост в сравнение с производството на храни секторът генерира 1,7 пъти по-нисък оборот.

Оборотът нараства с 30% спрямо 2008 г., като увеличението е във всички сектори с изключение на селското стопанство. Производството на биоелектричество е с най-висока стойност на оборота на един зает в биоикономиката на

Фиг. 3. Ръст на оборота между 2008 и 2015 г., %



Източник: https://datam.jrc.ec.europa.eu/datam/mashup/BIOECONOMICS/index.html

страната – 153,7 хил. евро, след него се нарежда производството на течни биогорива – 102 хил. евро/човек и производството на храни, безалкохолни и тютюн – 62 хил. евро/човек. С най-нисък оборот са риболов и аквакултури – 8 хил. евро/човек, био базиран текстил – 14 хил. евро/човек, и селското стопанство – 21 хил. евро/човек.

Най-голям ръст отбелязва секторът на генериране на електричество от биомаса, което се дължи на въведената политика на ЕС за задължителен дял на енергия от ВЕИ в енергийния микс на всяка държава. В България се изградиха редица централи за генериране на електричество от слънце, вятър, вода и биомаса. Добиването на еленергия от биомаса се разрасна след 2012 г., когато бяха предвидени преференции за този енергоизточник. До 2018 г. в страната са инсталирани следните електрически мощности, използващи биологични ресурси (табл. 2):

Таблица 2. *Инсталирани мощности и произведена енергия от биомаса и отпадъци през 2018 г.*

Възобновяем източник	**Произведена енергия (МВтч)**	**Инсталирана мощност (МВт)**
Сметищен газ	291,78625	0,834
Биомаса	90 473,66855	21,105
Газ от пречиствателни инсталации за отпадни води	4 021,88160	3,189
Газ от възобновяеми източници	200 009,94555	30,886

Източник: АУЕР, https://portal.seea.government.bg/#

С най-големи мощности и генерирана еленергия са инсталациите за газ от ВЕИ, следвани от тези, които използват биомаса. Биомасата е познат и прилаган източник за добив на енергия особено от домакинствата, който има потенциал за развитие чрез нови технологични решения и във връзка с необходимостта от преодоляване на конфликта между различните цели при използване на земеделските

земи. Биоенергията в момента е най-големият възобновяем енергиен източник в ЕС и се очаква да остане важен компонент на енергийния микс до 2030 г. Чрез нея намалява зависимостта от невъзобновими и неустойчиви ресурси.

Опазването на природния капитал в условия на нарастване на интензификацията и производителността на биоикономическите сектори е важна насока за развитие на ЕС. Биоикономиката ще допринася за намаляване натиска върху околната среда, за защита на биоразнообразието и повишаване на екосистемните услуги, като селското стопанство ще продължи да има важни икономически и социални функции.

Заключение

Целта на ЕС е чрез въвеждане на понятието биоикономика и развитието на дейностите, които то обхваща, да постигне няколко важни за общността приоритета, които в момента изпитват проблеми. С оглед на факта, че хранителните системи предоставят 3/4 от заетостта в биоикономиката и около 2/3 от нейния оборот, то тя се превръща в механизъм за гарантиране на сигурност на храните и прехраната. Устойчивото развитие може да се реализира чрез устойчиво управление на природните ресурси. Механизмите на биоикономиката включват навременни действия за предотвратяване деградацията на екосистемите, възстановяване и увеличаване функциите на екосистемите, което може да увеличи сигурността на храните и водите, както и устойчивото адаптиране и смекчаване на климатичните промени. Чрез нея се търси постигане на неутралност на парниковите газове в Европа.

Важен приоритет е намаляване на зависимостта от невъзобновими неустойчиви ресурси, които са местни или от внос, засилване на европейската конкурентоспособност и създаване на работни места. Биоенергията в момента е най-големият възобновяем енергиен източник в ЕС и се очаква да остане важен компонент на енергийния микс до 2030 г. Биоикономиката предлага важни възможности за нови работни места за регионалното икономическо развитие и подобрена териториална кохезия.

Благодарност

Представеното изследване е подкрепено от Националната научна програма „Здравословни храни за силна биоикономика и качество на живот“ на МОН, одобрена с РМС № 577/17.08.2018 г.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Агенция за устойчиво енергийно развитие, база данни за инсталирани мощности и генерирана енергия от ВЕИ. https://portal.seea.government.bg/#

Националната научна програма „Здравословни храни за силна биоикономика и качество на живот“. http://www.nnp-food.au-plovdiv.bg/

BIOEAST – Central and Eastern European initiative for knowledge-based agriculture, aquaculture and forestry in the bioeconomy. http://www.bioeast.eu/

D'Amato, D., N. Droste, B. Allen, M. Kettunen, K. Lähtinen, J. Korhonen, P. Leskinen, B. D. Matthies, A. Toppinenb (2017). Green, Circular, Bioeconomy: a comparative analysis of three sustainability concepts. – Journal of cleaner production, Vol. 168, pp. 716–734.

ENRD European Network for Rural Development (2018). ENRD Thematic Group on 'Mainstreaming the Bioeconomy'. https://enrd.ec.europa.eu/sites/enrd/files/tg_bioeconomy_scoping-paper.pdf

Socio-economic insights into the Bioeconomy in BIOEAST countries, 2018. https://ec.europa.eu/knowledge4policy/publication/socio-economic-insights-bioeconomy-bioeast-countries_en

The Bioeconomy Strategy; A sustainable Bioeconomy for Europe: strengthening the connection between economy, society and the environment, Updated Bioeconomy Strategy, 2018. https://ec.europa.eu/research/bioeconomy/pdf/ec_bioeconomy_strategy_2018.pdf

Петя Брънзова / Petia Branzova[1]

РАЗВИТИЕ НА БИОЛОГИЧНОТО ЖИВОТНОВЪДСТВО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ

1. Развитие на биологичното животновъдство

В исторически план биологичното земеделие и животновъдство като концепция и практика се зараждат в началото на XX век с прилагането на различни алтернативни методи за производство, главно в страните на север в Европа. Вълната на преход към биологично земеделие и животновъдство започва през 80-те години на миналия век – тогава те се развиват в почти всички западноевропейски страни и САЩ. По това време се създават и първите административни отдели по биологично земеделие и животновъдство в Австрия, Франция, Дания и други със задача да формират и координират държавната политика в тази област и да регламентират биологичното производство.

Алтернативното земеделие се разглежда като систематичен подход към земеделието, целящ намаляване на замърсяването на селскостопанските площи, засилване на устойчивостта и подобряване на ефективността и рентабилността. Като цяло то се свързва с практики, които се базират на природни процеси, подобряване на хранителната база в почвата чрез сеитбообращение и агрономични практики, които водят до запазване на производствения потенциал и физическите характеристики на земята, както и избирателно използване на торове и пестициди, за да се осигури ефективност на производството и съхраняване на почвата, водата и биологичните ресурси. Сред алтернативните земеделски практики са такива, свързани с животинско и зелено торене на почвата и водата, ротация на културите, интегрирано управление на вредителите, щадящи системи за обработка на почвата и методи за засаждане. Едно от основните направления на алтернативното земеделие е биологичното земеделие – биологично растениевъдство и животновъдство. Според Организацията по прехрана и земеделие на ООН (ФАО), СЗО и CodexAlimentarius биологичното земеделие следва да се разглежда като „цялостна система за производствен мениджмънт, поддържаща устойчивостта в агроекосистемите, вкл. биоразнообразието, биологичните цикли и биологичната активност в почвата“. Определението се насочва основно върху активизиране на вътрешните ресурси на фермата, намалявайки заедно с това външните вложения (Мочурова и др. 2019).

---

[1] *Гл. ас. д-р Петя Брънзова, Институт за икономически изследвания при БАН / Chief. Assist. Dr. Petia Branzova, Economic Research Institute at BAS: petia.branzova@gmail.com*

Определението на Европейския съюз за биологично земеделие определя биологичното земеделие като цялостна система за управление на производството, която насърчава и укрепва устойчивостта на агросистемата, включително и биоразнообразието, биологичните цикли и почвената биологична дейност. Тя поставя акцент върху използването на практики за управление вместо входящи вложения извън стопанството, като взема под внимание факта, че регионалните условия изискват местно адаптирани системи. Това се изпълнява чрез използване, където е възможно, на агрономични, биологични и физикомеханични методи, като противовес на използването на синтетични материали за изпълнение на определена функция в рамките на системата. Биологичната система взема предвид факта, че регионалните (местни) условия изискват агросистеми, адаптирани към специфичния регион. Това става постижимо чрез агрономически, биологични и технически методи като противопоставяне на синтетичните вложения. Биоземеделието се разглежда като специфичен метод на производство, който поддържа екологичните баланси и произвежда продукция, покриваща принципите на екологичните цикли растения–животни–почва. То допринася за устойчивото развитие на селските райони, опазването на околната среда и гарантира добри условия за животните.

Продуктите, получени от биологично земеделие и животновъдство, се наричат биологични хранителни продукти (биохрани). Те са отгледани и/или преработени без използване на синтетични химикали от какъвто и да е вид, в това число торове, пестициди, растежни регулатори, антибиотици, хормони, изкуствени оцветители и хранителни добавки, както и помощни вещества при преработката. При този вид храни е забранена употребата на генетично модифицирани организми и продукти от тях. Производството на биологичен продукт се извършва съгласно изискванията на специфични стандарти и е обект на контрол от независими сертифициращи органи.

Биологичното отглеждане на животни се свързва с използване на адаптирани към местните условия породи. Прилагат се методи за отглеждане, близки до техния естествен начин на живот, които понижават стреса и осигуряват доброто им здравословно състояние (Кирчев 2019). Осигурява се достатъчно пространство за изява на естественото поведение на животните (площ в оборите, дворни площадки, разходки и паша на открито).

При храненето се използват достатъчни количества доброкачествен, биологично произведен фураж. Забранено е използването на растежни регулатори, а прилагането на антибиотици се допуска само в краен случай. Здравето на животните се поддържа чрез профилактика на заболяванията и природни продукти. Търси се постигане на строг баланс между броя на биологичните единици и площта на обработваемата земя, от една страна, и от друга – минималната площ на сградата за отглеждане на животните в зависимост от вида и броя им.

Наблюдава се значителен растеж на броя на фермите за биологично животновъдство в отговор на необходимостта да се удовлетвори нарастващото търсене на животински продукти. Освен това е необходимо той да бъде комбиниран с рентабилността, опазването на околната среда, безопасността на храните и етичните проблеми (Грозданова и др. 2017).

1.1. Социално-икономическа и екологична роля на животновъдството

Системите за производство на животни са от голямо значение за устойчивостта на селските икономики и екосистеми. Икономическото значение на животновъдната дейност се отразява от теглото на селскостопанския сектор в регионалния брутен вътрешен продукт (Боюклиев 2016). Например в селските райони, разположени в Южна Европа, секторите за говедовъдство, свиневъдство и дребни преживни животни са натрупали през 2010 г. 396,46 млн. евро, което представлява 36,10% от производството на селскостопанския сектор в някои региони.

От социална гледна точка трябва да се отбележи, че в полусухите региони, такива в средиземноморския басейн, обширните системи за производство на животни често са основната дейност и дори единственият източник на поминък. Тази зависимост на сектора подчертава необходимостта от защита и засилването му, тъй като допринася за създаването на работни места, за селската икономика и за фиксирането на селското население, които са жизненоважни за устойчивото развитие на селските райони в целия свят.

От културна гледна точка особеностите на различните системи за животновъдство са от решаващо значение за опазване на наследството, включително породи, пейзажи и местообитания с висока естетическа и екологична стойност, което засилва икономическото развитие на селските райони. Що се отнася до околната среда, животновъдната дейност включва много ползи за околната среда, особено когато се осъществява при екологично чисти производствени системи, като например екстензивната система, базирана на пасища с ниско потребление и/или органични системи.

Секторът на животновъдството има важно въздействие върху околната среда. Този сектор заема 30% от общата площ, която не е покрита с лед, и използва около 80% от световната земеделска земя. Той също така генерира по-голямата част от емисиите на парникови газове (ПГ) в селскостопанския сектор, представляващи 14,5% от причинените от човека ПГ, надвишаващи тези от транспорта. Освен това той е основен потребител и замърсява водните ресурси. Тези данни са още по-поразителни в случая с месото от едрия рогат добитък, тъй като говеждото месо често е храна от животински произход с по-голямо екологично въздействие. Нещо повече, различни социално-икономически фактори са довели или до изоставяне, или до интензифициране на стопанствата, което застрашава опазването на ценните агроекосистеми.

1.2. Законодателна рамка за биологично животновъдство

През 1972 г. няколко асоциации на фермерите в биологичното земеделие създават Международната федерация на движението за биологично земеделие IFOAM във Франция. Днес IFOAM наброява около 500 членове в 100 държави. През 1980 г. IFOAM публикува първия стандарт за биологично производство и преработване на биологични продукти, който очертава основните насоки за всички нейни членове и сертифициращи органи. В Европейския съюз реформата от 1992 г. на Общата селскостопанска политика представя първото основание за подпомагане на земеделските производители за преминаване към или поддържане на биологичното производство с финансиране от ЕС. Биологичното производство и етикетирането на биологичните продукти са определени с

Регламент на Съвета №834/2007 г. В Регламента са посочени методите на работа в биологичното растениевъдство и животновъдство, правилата за преработка на храните и фуражите, както и използването на надписа „биологичен“ върху пакетираните продукти.

Стопанството е с биологично производство и животинските продукти са произведени по биологичен начин, когато са спазени правилата за:

- произхода на животните;
- храненето на животните;
- профилактиката на заболяванията и тяхното лечение;
- животновъдните практики, транспорта и идентификацията на животинските продукти;
- торенето;
- районите за свободно отглеждане на животните и сградите за отглеждане на животните.

В стопанството с биологично производство се осигурява:

- достъп на животните до райони, където се отглеждат свободно;
- броят на животните да е тясно свързан с наличната площ за отглеждането им;
- ограничен брой на животните на единица площ, за да се избегне всякаква форма на замърсяване на почвата, повърхностните и подпочвените води и пренатоварване с оборски тор.

Получената животинска продукция се предлага на пазара като произведена по биологичен начин само ако животните, от които е получена, са отглеждани по биологичен начин най-малко:

- дванадесет месеца при еднокопитните и едрия рогат добитък (включително bison species), предназначени за производство на месо, но минимум за период, равен на 3/4 от продължителността им на живот до момента на клането;
- шест месеца при дребни преживни животни и прасета;
- шест месеца за животните, предназначени за производство на мляко;
- десет седмици за птиците, предназначени за производство на месо, доставени за отглеждане, преди да навършат три дни;
- шест седмици при птиците, предназначени за производство на яйца.

При избора на породи животни от даден животински вид се взема предвид приспособяването на животните към местните условия, жизнеспособността и устойчивостта им към заболявания. Предимство се дава на местни породи и родове. При формиране на стадо от определен вид животни те трябва да произхождат от стопанство с биологично производство. Стадо за биологично производство може да се формира и от животни в стопанството, които не се отглеждат по биологичен начин, с разрешение на контролния орган и при условие че животните преминат преходен период. Подновяване или възстановяване на стадо или ято с животни от стопанство с небиологично производство се разрешава от контролния орган, когато:

- липсват животни, които се отглеждат по биологичен начин;
- има висока смъртност на животните поради здравни причини или природни бедствия.

За поддържане на естествения подбор и възпроизводство на стадото или ятото всяка година максимум 10% от възрастните еднокопитни и едър рогат добитък и максимум 20% от възрастните прасета, овце и кози могат да се подновят с женски животни, които не се отглеждат по биологичен начин. С разрешение на контролния орган процентите се увеличават до 40, когато:

- е сменена породата на отглежданите животни;
- е въведена нова специализирана порода животни от същия вид.

1.3. Контрол на качеството и сертификация на продукцията

За да може да бъде продаван с означението „биологичен“, всеки продукт трябва да бъде контролиран и сертифициран от организация или фирма, която отговаря на строго определени с нормативната уредба изисквания.

Биологичните производители, преработватели и вносители трябва да спазват стриктни нормативни изисквания, ако искат да използват логото на ЕС или означения за биологичен произход или еквивалентни национални знаци. За да се осигури спазването на тези изисквания, е необходима стриктна система за контрол във всички етапи на производство.

Контролът за спазване правилата на биологичното производство се осъществява от контролиращи лица. Въз основа на договор между производителя на земеделския продукт или храна и контролиращото лице последното освен упражняване на контрол може да дава указания на производителя на земеделския продукт или храна. Съгласно Закона за прилагане на Общата организация на пазарите на земеделски продукти на Европейския съюз, контролиращите лица са местни и чуждестранни лица – търговци по смисъла на Търговския закон или на законодателството на държава – членка на ЕС, или на държава – страна по Споразумението за ЕИП, и получили разрешение от министъра на земеделието и храните. В едномесечен срок от сключването на договора с контролиращо лице производителите на земеделски и хранителни продукти представят в Министерството на земеделието и храните писмена информация относно дейността си.

Продължителност на биоангажимента

Биологичните направления се изпълняват за период от 5 последователни години и срокът започва да тече от началото на годината на подаване и одобрение на Заявлението за подпомагане, което през първата година на кандидатстване е и Заявление за плащане. През всяка следваща година до изтичане на 5-годишния срок бенефициентите подават Заявление за плащане. Подпомаганите лица са длъжни до 30 септември на петата година от ангажимента най-малко веднъж да са получили сертификат или писмено доказателство за съответствие на произведените от тях растителни, животински или пчелни продукти с правилата на биологичното производство.

Сертификатът, издаден от контролиращо лице, следва да удостоверява наличие на биологична продукция.

Важни изисквания

Задължително е воденето на дневник за извършваните дейности в земеделското стопанство. Земеделските стопани трябва да поддържат парцелите на

територията на цялото земеделско стопанство, като спазват актуалните условия за поддържане на земята в добро земеделско и екологично състояние, законоустановените изисквания за управление, минималните изисквания за торене и използване на продукти за растителна защита и базовите изисквания по съответното направление.

2. Биологичното животновъдство в ЕС

Въпреки бързия растеж биологичното животновъдство в ЕС остава малко в сравнение с общото производство на животни в ЕС.

Статистиката за броя на биологичните животни е непълна и в момента не дава възможност за цялостна картина на сектора. Въпреки това, като се вземе предвид наличната понастоящем информация, секторът на биологичните животни се развива с бързи темпове в европейските страни. Последният доклад, публикуван от Европейската комисия през 2016 г. въз основа на базата данни на Евростат, показва, че най-важните видове, отглеждани по биологичен път, с изключение на домашните птици, които са най-големи от тях, са овцете (42%) и говедата (34%), следвани от свинете (9%) и козите (7%). Прасетата показват най-ниски дялове, вероятно поради трудностите при получаването на органични фуражи (т.е. вътрешно снабдяване и органично сертифицирано външно снабдяване) и произтичащата от това висока цена за потребителите. Между 2007 и 2015 г. най-голямо увеличение се наблюдава в птицевъдния сектор (+108%), отчасти до голямото търсене на яйца, следвано от говеждо и млечно говедо (+58%), свине (+46%), овце (+35%) и кози (+15%) (Lernoud, Willer 2017). Нещо повече, производството на биомляко почти се е удвоило от 2007 г. от 2,7 до 4,7 милиона метрични тона (Lernoud, Willer 2017). В документа, разработен от Европейската комисия, се съобщава, че най-големите производители на биологичен добитък са Германия, Франция, Австрия, Обединеното кралство, Швеция, Италия, Чехия и Испания. Освен това Австрия (171 000 глави), Германия (150 000 глави), Обединеното кралство (127 000 глави) и Франция (113 000 глави) са тези с най-голям брой органични млечни крави. Производството на биологично прасе е главно в Дания (260 510 глави), Франция (219 812 глави) и Германия (190 471 глави). Секторът на биологичните свине все още има много малък дял в европейския пазар на свине. Органичното производство на овце е главно в Обединеното кралство (868 554 глави), Италия (785 170 глави), Гърция (609 616 глави), Испания (600 000 глави) и Франция (450 000 глави). Гръцкото и италианското производство на овце е ориентирано към производството на сирене, докато Обединеното кралство и Испания са насочени към производството на месо. Органичното производство на кози е концентрирано в Гърция (344 479 глави), Италия (100 852 глави), Франция (72 542 глави) и Испания (69 448 глави). Секторът на биологичните птици регистрира 14% годишно увеличение между 2005 и 2015 г. и понастоящем се ръководи от Франция с повече от 13 милиона животни, от които около 30% са кокошки носачки.

3. Биологично животновъдство в България

Секторът на биологичното животновъдство в България остава по-слабо развит от биологичното растениевъдство, но анализът на данните за последните години сочи тенденция на увеличение на отглежданите по биологичен начин животни.

През 2014 г. за първи път в системата на контрол са регистрирани свине – 12 573 броя, и кокошки – 500 броя. През 2015 г. в биологичното животновъдство продължава да се наблюдава положителна тенденция. През 2015 г. овцете в системата на контрол нарастват до 18 792, двойно спрямо предходната година. Предпоставка за това увеличение е добрият прием на българските биологично произведени млечни продукти на международните пазари. Говедата, отглеждани по биологичен начин през годината, са 4209, а козите – 5381.

Към края на годината броят на животните, преминали период на преход, от които е получена биологична продукция, възлиза на 1344 говеда, 7250 овце, 3201 кози и 89 553 пчелни семейства. Получената от тях биологична продукция през годината е, както следва: сурово краве мляко – 1123,89 тона, сурово овче мляко – 379,77 тона, сурово козе мляко – 982,54 тона, пчелен мед – 1516,77 тона. През 2015 г. в системата на контрол са включени и две аквакултурни стопанства, които в рамките на годината са произвели 80 тона миди като продукция в преход. През 2016 г. говедата, отглеждани по методите на биологично производство, нарастват над два пъти спрямо предходната година, до 9718 броя, което представлява 1,7% от общо отглежданите говеда в страната. При броя на овцете и козите, отглеждани по биологичен начин, също се отчита чувствително увеличение в сравнение с 2015 г. – съответно с 43%, до 26 809 (2% от общия брой овце в страната) и с 53%, до 8242 (3,5% от общия брой кози).

Като цяло тази положителна тенденция се запазва и през 2017 г., за което допринасят възможностите за подпомагане на биологичното животновъдство в рамките на новия програмен период.

За последните 5 години говедата, отглеждани по методите на биологично производство, бележат ежегоден ръст. През 2017 г. те нарастват със 7%, до 10 400 броя, което представлява 1,9% от общо отглежданите говеда у нас. През 2017 г. отглежданите по биологичен начин кози се увеличават със 781 броя, или 9,5%, спрямо предходната година, до 9023 броя, което представлява 3,5% от общия брой кози за страната. С 5,9% е годишното увеличение през 2017 г. на отглежданите по биологичен начин пчелни семейства, които достигат до 250 434 броя, или около една трета от общо отглежданите пчелни семейства в страната. Само при овцете, отглеждани по методите на биологично производство, през 2017 г. се отчита леко намаление в сравнение с 2016 г. (с 3,2%) до 25 959 броя, което представлява 2% от общия брой овце в страната.

Получената през 2017 г. биологична продукция от животински произход нараства в резултат на увеличения брой биологични животни. По биологичен път през годината са произведени 8531 тона сурово мляко, 5,9 тона сметана, 15,1 тона масло, 202 тона сирене. През 2017 г. от биологичното пчеларство са произведени 6440 тона пчелен мед при 1941 тона през 2016 г., като е налице засилено предлагане на този продукт както на вътрешния, така и на външните пазари. През 2017 г. са произведени 2000 тона биологични миди, с 600 тона повече спрямо 2016 г.

4. Заключение

В доклада е представено развитието на биологичното животновъдство в ЕС. Направен е опит да се очертае историческата и законодателната рамка на сектора и да се представи текущото му състояние в ЕС и в България. На базата на това могат да бъдат направени следните изводи:

- биологичното животновъдство в ЕС и в България е постоянно развиващо се и с възходящ темп на растеж;
- сериозните проблеми, с които се сблъсква биопроизводителят, са недостатъчната информираност на потребителите, ограничените канали за дистрибуция на биопродуктите, високата им себестойност и бюрократичните процедури.

Всичко това може да бъде решено чрез популяризиране на ползите от биологично произведените храни и продукти за човешкото здраве и популяризиране на ползите от биологичния метод на производство като щадящ околната среда.

ЛИТЕРАТУРА

Боюклиев, О. (2016). Аграрният сектор като фактор за икономическото развитие на България. – Икономическо развитие и политики в България: оценки и очаквания. София, Горекс Прес, с. 182, ISBN 978-954-616-260-1; ISSN 1314-8893.

Грозданова С., Д. Русчева, П. Тодоров, О. Боюклиев (2017). Предпоставки за интегриране на селскостопанската и продоволствената политика. София, Ролл Къмпани, ISBN 978-954-92236-5-1.

Киречев, Д. (2019). Хуманното отношение към селскостопанските животни – предпоставка за постигане на безопасност във веригата за безопасност на храни. – Сборник с доклади „Качество, контрол и експертиза на стоките“. Варна, Наука и икономика.

Мочурова, М., М. Коцева, П. Брънзова (2019). Зелена икономика – същност и оценка за България. Съюз на икономистите в България, ISBN 978-619-7312-79-9.

МЗХ, Годишен доклад за състоянието и развитието на земеделието (аграрен доклад).

European Commission (2016). Facts and figures on organic agriculture in the European Union 2018.

Organic crop area on the rise in the EU, 208/2016, 25 October 2016, Eurostat News release.

Willer H. and Lernoud J. Organic Agriculture Worldwide (2017): Current Statistics, Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, Switzerland BIOFACH 2017, 15 February 2017. www.fibl.org

Надя Маринова / Nadia Marinova[1]

ИКОНОМИЧЕСКАТА ЦЕННОСТ НА ОКОЛНАТА СРЕДА

1. Въведение за ролята на околната среда

Важно направление за подобряване използването на околната среда е икономическата ценност на природните ресурси.

Околната среда изпълнява три основни функции в полза на обществото:

1. *Осигуряване на природни ресурси.*
2. *Асимилиране на отпадъците и замърсяванията.*
3. *Осигуряване на природни услуги (рекреация, естетически удоволствия и др.).*

Тези функции могат да бъдат представени като компоненти на една обща функция на природната среда – жизнено обезпечаване.

Историческият опит показва, че нито централизираната икономика, нито пазарната икономика се оказаха способни да оценят значението на чистата околна среда, на природните ресурси и да отчетат тяхната реална цена. Намаляването на цената на екологичното благо или даже неговата нулева оценка води в частност до снижаване на екологическите загуби, на външните разходи в цената. Този момент много точно е отбелязан от немския учен Ернст фон Вайцзекер: „Бюрократичният социализъм рухна, защото не позволяваше на цените да показват икономическата истина. Пазарната икономика може да погуби околната среда и себе си, ако не позволи на цените да показват екологичната истина“.

Реалните цени на природните ресурси позволяват по-обосновано да се определи икономическата ефективност на алтернативите на развитието. Например широко е разпространено мнението за електрическата енергия, изработвана от ВЕЦ като най-евтин вид електроенергия в сравнение с термичните и ядрените електроцентрали. Но при строителството и експлоатацията на ВЕЦ никога не се е отчитала цената на хилядите хектари потопени земи.

Неадекватната оценка на природните ресурси води към намаляване на ефекта от екологизацията на икономиката. В милиарди долари се оценяват ежегодните загуби от нефта, деградираните земи, гори и различни изкопаеми. Целесъобразно е да се включва оценката на природните ресурси в националното богатство на страните. Досега това не се прави, което свидетелства за недооценка на екологичния фактор. Тази оценка е важна съставна част на националното

---

[1] *Доц. д-р Надя Маринова, НБУ / Assoc. Prof. Nadia Marinova, NBU – Sofia: nmarinova@nbu.bg*

богатство, отразяваща природния потенциал на страната. Този потенциал наред с обществото богатство (натрупаните производствени и непроизводствени фондове) в голяма степен определя развитието на икономиката в перспектива.

2. Насоки на социално-икономическо развитие

За определяне насоките на социално-икономическото развитие е важна адекватната оценка на екологичния фактор на макониво. Практически на това ниво става изборът на варианта за развитие, което може да бъде устойчиво или „неустойчиво“. Недооценката на природните ресурси и екологичните загуби дава изкривена представа за показателите на икономическото развитие и прогреса, което води към избор на неефективни насоки на развитието. Присъстващите сега в тази сфера традиционни макроикономически показатели като брутен вътрешен продукт (БВП), брутен национален продукт (БНП), доход на глава от населението игнорират екологичната деградация. Ръстът на тези показатели може да се базира на техногенно природоемко развитие, което да създаде предпоставки за рязко влошаване на икономическите показатели в бъдеще в случай на изтощаване на природните ресурси и замърсяване на околната среда.

За много страни в света ориентацията към традиционните икономически показатели в близка перспектива може да има най-негативни последствия. Бързият ръст на тези показатели може да се постигне с ускорен добив на нефт и газ, на руда и въглища по открит способ, с изсичане на горите, увеличаване натоварването на почвите, използването на евтини „мръсни“ технологии, което за съжаление в определена степен става и сега. Много енергийни и аграрни програми, ориентирани към увеличаване добива на полезни изкопаеми, ще позволят да се увеличат традиционните макроикономически показатели. Обаче са очевидни и извънредно негативните екологични последствия от такъв курс за много страни.

2.1 Зелени политики

Организацията на обединените нации, Световната банка и редица развити страни правят опити за зелен разчет на основните икономически показатели с отчитане на екологичния фактор. В частност от Статистическия отдел на ООН още през 1993 г. се предлага система за интегрирани екологични и икономически национални сметки, насочени към отчитане на екологичния фактор в националните статистики. Зелените сметки се базират на коригиране на традиционните икономически показатели за сметка на две величини – стойностна оценка на изтощените природни ресурси и еколого-икономическите загуби от замърсяванията. В основата на екологичната трансформация на националните разчети се намира следният показател – екологично коригиран чист вътрешен продукт (ЕВП). Този показател се явява резултат от коригирането на чистия вътрешен продукт (ЧВП). Корекцията се извършва на два етапа. На първия етап от чистия вътрешен продукт се приспада стойността на оценката за изтощаването на природните ресурси. След това от получения резултат се приспада стойността на оценката за загубите в резултат на замърсяване на въздуха и водата, изхвърлянето на отпадъците, изтощаване на почвите, използването на подземните води.

За много страни в света актуалната ситуация на икономически ръст може да се окаже по-различна при евентуална екологична корекция, дори да се стигне до отрицателни величини на този прираст.

В реалните разчети по посочените основни методически принципи за екологизация на националните разчети съществуват много проблеми, свързани със стойностното изчисляване на изтощаването на природните ресурси, на екологичните загуби, отчитането на влиянието на замърсяването върху здравето и продуктивността на ресурсите във времето и т.н. Поради тази причина методическата статистическа база на зелените разчети продължава активно да се разработва.

Интерес представляват и такива показатели като индекса на хуманитарното развитие, предложен от ООН, и индекса за устойчиво икономическо благосъстояние, предложен от Г. Дали и Дж. Коб. Първият показател е агрегатен, пресмятан на основата на характеристиките за продължителността на живота, нивото на знанията и нивото на овладяване на ресурсите, необходими за нормален живот. Вторият показател е достатъчно комплексен, отчитащ разходите от екологичен характер, свързани с нерационално природоползване. Според Дали „...докато мярка за човешкото благосъстояние остава БВП, по пътя на промените съществуват огромни препятствия. Пазарът вижда само ефективността, той не е приспособен да чувства справедливостта и устойчивостта“.

Икономистите еколози се опитват да оценяват природните ресурси и екологичните функции и да повишават „конкурентоспособността“ на природата в борбата с техногенните решения. Това е трудна задача, дори за това, че за много природни блага и услуги няма традиционни пазари и стандартно търсене и предлагане.

2.2. Икономическа ценност на природните ресурси

За определянето на икономическата ценност на природните ресурси и природните услуги се използват подходи, базиращи се на: *пазарната оценка, рентата, разходния подход, алтернативната стойност, общата икономическа ценност (стойност)*. Не всички от тях обаче са добре разработени и дори присъстват противоречиви моменти, но на тяхна основа може да се оценява, макар и приблизително, икономическата ценност на природата. Изброените подходи не са „чисти“ и до голяма степен се пресичат, но всеки от тях притежава характерни черти (Гъргаров 2007).

Първо. *Пазарната оценка* на такива ресурси като нефт, газ, гори и други и нейните изменения позволява да се регулира ефективността на тяхното използване благодарение на ценовия сигнал за техния дефицит. Обаче деградацията на околната среда, изтощаването на природните ресурси, прекомерното замърсяване, на които сме свидетели, показват ниска ефективност на пазарните механизми. Цените, формиращи се на „природните“ пазари, често дават изкривена картина за истинската ценност на природните блага, не отразяват реалните обществени разходи и изгоди от използването на екологичните фактори. В резултат на това се формира неадекватна оценка за дефицитността на ресурсите, за размера на търсенето и предлагането, което създава занижени стимули за ефективното използване на природните ресурси и опазването на околната среда. Традиционният пазар

позволява повече или по-малко удовлетворително да оцени само една функция на околната среда – осигуряването на природни ресурси, а другите две изключително важни екосистемни функции за жизнено обезпечение – асимилация на отпадъците и замърсяванията, осигуряване на хората на разнообразни природни услуги, не намират адекватно отражение в пазарната система.

Второ. За *рентния подход* е важен преди всичко фактът ограниченост и уникалност на ресурсите. Обикновено под икономическа рента се разбира цената (арендното заплащане) за използването на природните ресурси, запасите от които са ограничени. С други думи, рентата има място при ограниченост, нееластичност на съвкупното предлагане на природни ресурси. В този случай търсенето се явява единствен действен фактор, определящ рентата, при пасивно предлагане. Често се говори и за рентен доход за собственика на ресурси, който се образува от тяхната експлоатация.

Особено широко се използва рентният подход при оценка на поземлените ресурси. Принципната формула на цената на земята P в този случай е следната:

$P = R/r$,

където R е годишната рента,

r – рентният коефициент.

В тази формула цената на земята се явява „капитализирана“ поземлена рента. Предполага се, че рентата R се получава за неопределен продължителен срок. Коефициентът r е по-малък от единица и неговата величина често е съизмерима с банковия лихвен процент. Например, ако годишната рента за даден участък земя е 5000 евро, а банковият лихвен процент е 5%, тогава цената на земята е в границите на 100 хил. евро. В дадения случай цената на природния ресурс (земята) може да се съпостави с равен по размер паричен капитал, разположен в банка и носещ годишен доход във вид на лихва, равен на величината на рентата (Маринова 2017).

Трето. *Разходният подход* при оценка на природните ресурси е очевиден и разбираем и може да служи като изходна точка при определяне цените на природните ресурси. Този подход широко се прилага за оценка стойността на възстановяването на дадено природно благо при неговата загуба или деградация. В този случай се пресмятат компенсиращите потенциални разходи, необходими за замяна на загубения или повреден ресурс с идентичен в даденото или алтернативно място. Например, ако в резултат на добив на полезни изкопаеми се изземва или разрушава плодороден почвен слой, минималната икономическа оценка на загубената или деградиралата почва ще бъде съизмерима с разходите за рекултивацията или за повишаване плодородието на друг участък за компенсиране на загубите от първия.

Четвърто. *Концепцията за алтернативната стойност* (пропуснатите изгоди) е една от основополагащите в икономическата теория. В икономиката на природопълването алтернативните стойности позволяват да се оцени природен обект, ресурс, имащи занижена пазарна цена или нямащи такава, и чрез пропуснатите доходи и изгоди, които биха могли да се получат при използването на дадения обект, ресурс за други цели.

Концепцията за алтернативната стойност в определена степен е свързана с разходния подход. Колкото по-малка е алтернативната стойност на природното

благо, толкова по-малки са разходите за компенсиране на икономическите загуби за съхраняването на това благо.

Пример за прилагането на този подход е проектът за строителство на язовир за производство на електроенергия в каньона Хел в САЩ. Строителството на ВЕЦ би погубило уникалната природа на каньона. Вместо да се прави опит за пресмятане на икономическата ценност на природата на каньона в естественото му състояние, аналитиците изследвали цената на най-евтините алтернативи за неговото съхраняване. Анализът показал, че изгодите от проекта не са достатъчно големи, за да оправдаят загубата на уникалната природа. Това води до отказ от строителството, тъй като алтернативните разходи за запазването му, т.е. допълнителните разходи за получаване на енергия от друг източник, се оказали достатъчно разумни, за да се запази каньонът в неговото естествено състояние (Маринова 2014).

3. Анализ за изследване на възможния ефект

Следва ясно да се разграничават понятията *ефект* и *ефективност*. Много често постигането на голям ефект може да изисква огромни разходи, което да го направи икономически неефективен (Маринова 2014).

В живота непрекъснато се налага да се съпоставят разходите с получените от тях изгоди. В качеството на изгоди могат да се явяват разнообразни резултати. Общо правило за нормално икономическо решение е потенциалните изгоди да са по-големи от разходите. Колкото по-голяма е тази разлика, толкова по-успешни в икономически смисъл са вложените средства. Този подход е действен за ограничен отрязък от време, когато не се отчита инфлацията. Всичко става по-сложно, когато се разглежда многогодишен проект. В този случай се налага да се съпоставят съвременните разходи и изгоди с бъдещите разходи и изгоди. Става необходимо да се въвежда факторът *дисконтиране,* което позволява да се сравняват днешните пари с бъдещите, т.е. да се приведат „бъдещите“ пари към съвременния момент. Така „бъдещите“ пари в определени случаи след привеждането (дисконтирането) им към настоящия момент могат да се окажат по-малко от „съвременните“. За съжаление смесването на понятията разходи, изгоди, печалба, ефект, ефективност, техните неправилни разчети, неотчитане на фактора време в икономическата практика се срещат достатъчно често, което води до приемането на неправилни икономически решения (Пенчев 1998).

4. Еколого-икономически ущърб и неговото влияние

Много често ефективността на икономическите проекти се намалява с величината на еколого-икономическия ущърб. Този ущърб се разглежда като парична оценка на негативните изменения в околната среда в резултат на нейното замърсяване, от качеството и количеството на природните ресурси, а също и от последствията при тези изменения. Екологичният ущърб и неговите последствия могат да се проявяват в най-различни видове и области: влошаване здравето на хората вследствие употреба на замърсена вода и замърсен въздух; намаляване урожайността в селското стопанство от замърсени от промишлеността

поземлени площи; намаляване срока на използване на оборудването поради корозия на метала и т.н. Обикновено при измерването на ущърба в природата първоначално се показват измененията/влошаването в натурални показатели, а след това се дава тяхната икономическа оценка.

В практически план достатъчно добре е изучен такъв вид ущърб като икономическия ущърб от замърсяването на околната среда. Заедно с разходите за предотвратяване на замърсяванията той формира *екологичните разходи на производството*.

Една от най-важните задачи на икономическите действия, свързана в една или друга степен с екологично въздействие, се явява минимизирането на екологичния ущърб. Съществуват редица икономически подходи, позволяващи да се оцени екологичното въздействие. Най-добре тези подходи са разработени в две направления: *първо*, използване на пазарните цени за оценка на въздействието върху стоките и услугите и *второ*, оценка, основана върху използването на величината на непосредствените разходи (Хаджиева 2011).

5. Екология и икономика

Екологичната обусловеност на икономиката е в основата на всяко развитие, осигурявана от три фактора за икономически ръст:

- трудови ресурси;
- изкуствено създадени средства за производство;
- природни ресурси.

В последните десетилетия обаче екологичният фактор започва във все по-голяма степен да лимитира икономическото развитие.

Съвременните екологични проблеми в определена степен са породени от изоставането на икономическата мисъл. Нито класиците на политическата наука А. Смит и Д. Рикардо, нито последващите икономически школи и учения, включително К. Маркс, Д. Кейнс, А. Маршал, не са придавали значение на екологичните ограничения в икономическото развитие. И едва през 70-те години на миналия век рязко изострената екологична обстановка поставя пред икономическата наука задачата за осмисляне на формиралите се тенденции за еколого-икономическо развитие.

Съвременният тип еколого-икономическо развитие на икономиката може да се определи като техногенен тип икономическо развитие. Той се базира на използване на изкуствени средства за производство, създадени без отчитане на екологичните ограничения. Негови характерни черти са бързото и изтощаващо използване на невъзобновяемите видове природни ресурси (преди всичко полезните изкопаеми) и свръхексплоатация на възобновяемите ресурси (почвата, горите и др.) със скорост, превишаваща възможността за тяхното възпроизводство и възстановяване. При това се нанасят значителни икономически загуби, свързани със стойностната оценка на деградацията на природните ресурси и замърсяването на околната среда в процеса на човешката дейност (Avramov 2014).

За *техногенния тип на икономическо развитие* са характерни значителните външни ефекти. В природоползването те могат да бъдат характеризирани като негативни еколого-икономически последствия от икономическата дейност,

които не се вземат под внимание от субектите на тази дейност.

Съвременните отрицателни еколого-икономически резултати говорят за необходимостта от смяна на формиралия се техногенен тип на човешкото стопанство с устойчив, екологично балансиран тип на развитие. Необходимо е преразглеждането на приоритетите както в макро-, така и в микроикономиката. При това цялата макроикономика следва да бъде включена в макроекологията. Тяхната независимост става все по-мнима и към този факт се налага да привикват не само икономистите, но и еколозите (Ghemawat 2007).

Нивото на благосъстоянието на хората се определя от всички фактори на обществения живот, но преди всичко от първичните, екологично значими фактори за осигуряване на живота – храна, вода, облекло, жилище. Те образуват най-постоянната, базова част в структурата на потребностите. Тази част от потреблението, пресметната за един човек, е относително малко свързана с икономическия ръст (Osterwalder, Pigneur 2011).

Исторически целият икономически ръст, отнесен към един човек, почти напълно е обусловен от нарастване на използването на надбиологични ресурси, източници на вторични средства за потребление. Това е свързано с огромно разширяване на експлоатацията на ресурсите в природните недра. Техносферата се разраства именно на тази основа. От това се създава впечатлението, че ръстът на икономиката не зависи от ресурсите на екосферата. Действително съвкупността от отрасли, осигуряващи първичните потребности (селското стопанство, леката промишленост и комуналното стопанство), в по-голямата част от развитите страни формират неголям сектор в икономиката, а в целия свят те съставляват 32% от световния брутен вътрешен продукт (БВП). Обаче на този факт може да се погледне и по друг начин (Doyle 2002).

Най-важните потребности на човека – храна, кислород, вода, облекло и жилище, както и преди хилядолетия, се удовлетворява основно с продукти от живата природа. Това, че днес много от тези продукти получаваме не от девствени гори и степи, а на полета и във ферми, отразява не толкова намаляването на зависимостта от естествените биологични процеси, колкото преразпределението на човешкия труд. Нефтът, газът и въглищата също са продукти на живи организми, съществували в геологичното минало на Земята. Благодарение на дейността на микроорганизми и екскрементите на птиците са образувани залежите от селитра и фосфорити. Живите организми осигуряват плодородието на почвата.

6. Заключение

Осигуреността на икономиката от природните ресурси дълго време не се е възприемала като зависимост от законите на екологията. Но с ръста на производството и особено през XX век тази зависимост започва да се проявява по-често и по-мащабно. Оказало се, че за компенсиране намаляването на плодородието на почвата с 1% разходите за запазването на предишното плодородие следва да се увеличат с 10%. Изяснило се е, че най-добрите вторични залесявания, т.е. израсналите на мястото на изсечените гори, не могат да се сравняват с девствените гори нито по продукция, нито по качество на дървесината. Става ясно, че след хищническия улов в Атлантическия океан и изчезването на няколко вида риби за запазването на устойчивото производство на рибни проду-

кти е необходимо да се отчитат особеностите на екологията на популацията на рибите. Правителствата и риболовните компании в редица страни от Европа и Америка отделят огромни суми за развитието на такива изследвания. Една пета част от общите загуби на метал, разрушаван от корозия, и 77% на загубите от корозията на нефтеното оборудване са свързани с биокорозията – дейност на микроби. Водораслите и други организми „обрастватели“, прилепвайки по дъното на корабите, съществено намаляват скоростта им на движение и водят до съществен преразход на гориво.

Могат да се приведат още много примери за това как екологията влияе на икономиката, но трябва още веднъж да се повтори, че най-значително е влиянието, обусловено от тези изменения в природата, които са предизвикани от стопанската дейност на човека. Общите икономически загуби, нанесени във втората половина на XX век на природните екосистеми, на околната среда и чрез тях върху здравето на хората, днес надвишават чувствително световния годишен бюджет. Практическата икономика стихийно се съпротивлява на увеличението на влиянието върху нея на екологичните фактори и екологичния дълг, тъй като те налагат ограничения върху икономическия ръст и все по-настойчиво изискват връщане на огромния кредит.

ЛИТЕРАТУРА

Гъргаров, З. (2007). Международният бизнес (на прага на новото столетие). София, НБУ.

Маринова, Н. (2017). Международен маркетинг. София, НБУ.

Маринова, Н. (2014). Управление чрез проекти за постигане на устойчиво развитие. София, НБУ.

Пенчев, Р. (1998). Управление на проекти. София, НБУ–Център за дистанционно обучение.

Хаджиева, В. (2011). Приложение на концепцията за контролинг при управлението на проекти. Международна научна конференция „Управление на проекти“, 15–16 април 2011, Трявна. Асоциация на преподавателите по икономика и управление в индустрията, том I, секция 1. Методологически проблеми на управлението на проекти, с. 222–228 (7 с.), **ISSN 1314-345X**.

Avramov, V. (2014). Creating Incentives for Technological Change: Innovation Management and the EU Regulation of Energy Efficiency, Machines. Technologies. Materials., Scientific technical union of mechanical engineering Industry 4.0, Sofia, Vol. 8, 2014, Issue 1, pp. 28–30.

Avramov, V. (2014). Redefining global strategy: Crossing borders in a world where differences still matter. Boston, MA: Harvard Business School Press.

Doyle, P. (2002). Marketing management and strategy, 3rd edition, chapter 2. Financial Times, Prentice Hall.

Ghemawat, P. (2007). Redefining global strategy: Grossing borders in a world where differences still matter. Boston, MA: Harvard Business school Press, 2007.

Osterwalder, A., Y. Pigneur (2011). Business Model Generation: Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausfordere. Frankfurt am Main: Campus Verlag.

Mohammed Hamza Bengrina, Ahmed Ramzi Siagh, Messaoud Aouinat[1]

THE RISING OF PRICES AND OTHER FACTORS RELATING TO THE DECLINE IN FOSSIL FUEL CONSUMPTION AND THE GLOBAL WARMING FIGHT

Introduction

The Paris Climate Agreement (COP21, Paris 2015) in its Article 2 defines as the main objective of the fight against climate change the maintenance of "... the increase in the global average temperature below 2°C above pre-industrial levels ..., recognizing that this would significantly reduce the risks and impacts of climate change. All countries are exposed to climate risks, which have become, as United Nations Secretary-General António Guterres put it: "For many people across the world, climate change is already a matter of life and death (UN Climate Change Annual Report 2018, P.2). Algeria, "a country that is highly vulnerable to climate change in natural and economic terms" (Algeria's Second National Communication on Climate Change at the United Nations Framework Convention on Climate Change [UNFCCC, P.16]), ratified this agreement on October 20, 2016.

Multiple warnings were given to mankind about environmental risks, we cite as non-exhaustive the following quotes, made at different times:

1. *... do not flatter us too much about our victories over nature. She takes revenge on us for each of them. Each victory has, in the first place, the consequences we have expected, but in the second and third place, it has quite different, unforeseen effects, which only too often destroy these first consequences* (Friedrich Engels, 1876).
2. *A new geological force certainly appeared on the earth's surface with man* (V. I. Vernadsky, 1922).
3. *Due to anthropogenic emissions of carbon dioxide, the Earth's climate could derive significantly from its natural regime for millennia to come* (Paul J. Crutzen, Nobel Prize in Chemistry in 1995).
4. *With the bordering countries, the Mediterranean is now one of the hotspots – the most affected spots on the planet as a result of ongoing climate change.*

[1]*Prof. Mohammed Hamza Bengrina, Assoc. Prof. Dr. Ahmed Ramzi Siagh and PhD Candidate Messaoud Aouinat, Econature Laboratory, Kasdi Merbah Ouargla University, Algeria: hamzabmg@yahoo.fr; siagh.ramzi@univ-ourgla.dz; aouinat.messaoud@univ-ouargla.dz*

The Great Blue has warmed by 1.5°C since the pre-industrial era for a global average of 1.1°C, i.e. 20% faster than the rest of the globe (Nasser Kamel, Secretary General of the Union for the Mediterranean, 2019).

5. In the Maghreb, global warming is more important than in the world (20th century world average 0.74°C; Maghreb between 1.5 and 2°C). The decrease in precipitation, varies between 10 and 20%. See Figure 1 and 2 (Mohamed Taabni and Moulay-Driss El Jihad 2012).

The impacts of global warming in Algeria are numerous; we mention floods, drought, land erosion, and other extreme weather events. "Overall, the damage caused by climate change in Algeria in 2009 accounted for between 1.3 and 4.3% of the country's Gross Domestic Product (GDP)," according to an estimate by Samir Grimes, an official at the Ministry of Water Resources and the environment (http://www.transactiondalgerie.com).

The World Economic Forum Global Risks Perception Survey 2018-2019 points out: *Environmental risks continue to dominate the results of our annual Global Risks Perception Survey (GRPS). This year, they accounted for three of the top five risks by likelihood and four by impact* (WEF 2019).

The Paris Agreement in Article 4 states that *developed country parties should continue taking the lead by undertaking economy-wide absolute emission reduction targets* (Paris Agreement, P. 3). Tesla's CEO Elon Musk said about the withdrawal of the United States from the Paris Agreement: *Climate change is real. Leaving Paris is not good for America and the world.*[2]

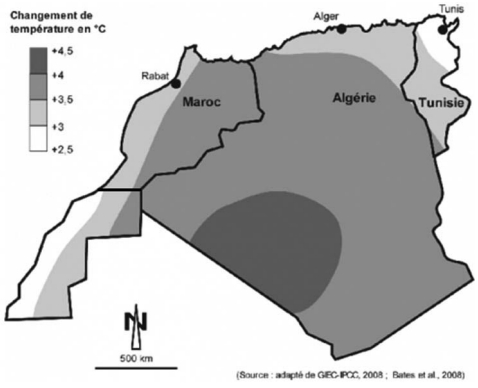


Fig. 1
The change in annual temperatures on the horizon by 2080/2099 compared to 1980-1999

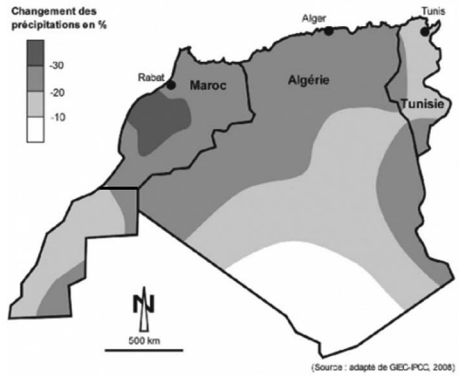


Fig. 2
Change in annual rainfall on the horizon by 2080/2099 compared to 1980/99

The Paris Agreement is a very useful tool for the environmental cause, and it takes a lot of luck to be realized, because it takes into consideration the different situation in the various countries and the principles it is based upon: *This Agreement will be implemented to reflect equity and the principle of common but differentiated*

[2] The Parisian, June 1, 2017

responsibilities and respective capabilities, in the light of different national circumstances (Paris Agreement, P. 2).

The goal of a warming world below 2°C is achievable on the condition of energy transition, based on renewable energies, energy efficiency, energy saving and digitization processes of production and consumption of energy. It is sure that much of the greenhouse gas emissions are generated by transportation. The World Bank informs us that CO_2 emissions from transport account for 20.4% of total fuel combustion.[3] This sector has undergone many changes, which have led to improvements in the energy efficiency of transport modes, which have become cleaner, and also better management of traffic and road quality and other progress. But the transport sector remains 95% dependent on fossil energy (Recent studies estimate that outdoor air pollution causes more than 3.2 million premature deaths each year worldwide.)[4]

Fuel consumption and fight against global warming in Algeria

In 2015, Algeria's national car park had more than 5.5 million (5,543,957) vehicles, with an annual growth rate of 4.5% between the year 2000 and the year 2015. It represents 0.5% of the car fleet world. The passenger vehicle represents 65% of this fleet, with an average annual growth rate of 5.2% over the same period. The car equipment rate is about 88 vehicles per 1,000 inhabitants (Ouazene Mourad 2017). The share of automobile transport in Algeria is 65% of the energy consumed by transport, or 24.7% of total national consumption. This sector consumes 41% of total energy, and more than 80% of petroleum products (Ouazene Mourad, *Algerian experience in the promotion of clean fuels and vehicles*, Balaclava 2017). This sector is the largest emitter of CO_2, accounting for 35.28% of total GHG emissions in 2014 (http://perspective.usherbrooke.ca/). These facts confirm that transportation is among the activities that contribute to climate change and the depletion of non-renewable energy resources. The fight against global warming is the objective No 13 of the 17 Sustainable Development Goals (SDGs), adopted in 2015 by the United Nations General Assembly. The reduction of energy consumption is one of the main voices for achieving this goal. With the number of light duty vehicles set to triple by 2050, the Global Fuel Economy Initiative (GFEI) has set the ambitious target of reducing overall CO_2 emissions by 65% across all road vehicles.

In order to control and rationalize the consumption of fuels in Algeria, we propose the study of the role of the basic economic factors, such as price, income, demography, fleet, road network, fuel distribution network and others on the level of fuel consumption and the share of transport in the level of emissions of greenhouse gases in Algeria. The Hydrocarbons Regulatory Agency (ARH) notes that "With regard to the three types of species (super, normal and unleaded petrol), their overall consumption was 1.89 million tonnes (against 1.98 million tonnes in the first half of 2017), down 4.8%...For the third year in a row, fuel consumption (excluding LPG-c[5]) continues its downward trend, while the consumption of LPGs increases significantly"[6]. In addition, we will have the opportunity to verify the hypothesis explaining the decrease in fuel consumption

[3] World Bank Development Indicators (WBDI) https://www.wdi.worldbank.org/

[4] www.unenvironment.org

[5] LPGs:liquefied petroleum gas fuels

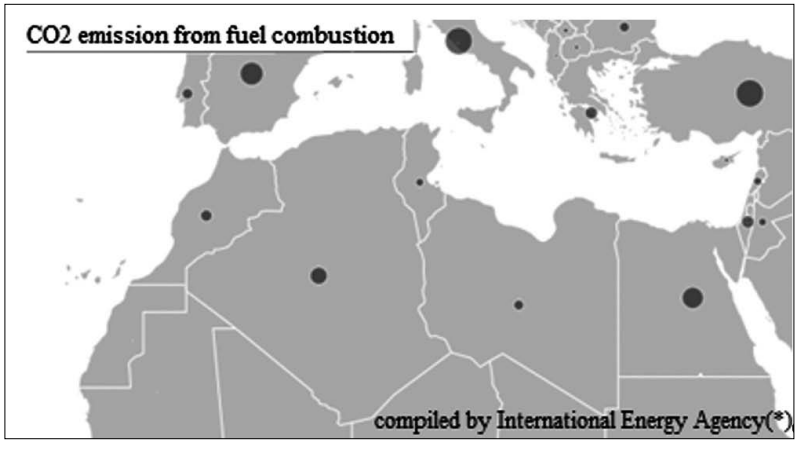
[6] http://www.aps.dz.

during the last three years in Algeria, advanced by the ARH, which explains this decline in fuel consumption not only "by the annual adjustment of fuel prices from 1 January 2016, with the price of LPGs maintained at the same level of 2015 (9 DA per liter) but also by the "significant decrease" in fuel prices of vehicle imports". We will have the opportunity to measure the role of different fuels on the level of GHG emissions and understand the importance of various factors on fuel consumption.

Algeria has mechanisms and instruments for adapting and mitigating the negative effects of climate change through the ratification of various international documents (the United Nations Framework Convention on Climate Change in 1993, the Kyoto Protocol in 2004, the United Nations Convention on Biological Diversity in 1995 and the United Nations Convention to Combat Desertification in the Countries Most Severely Affected by Drought and / or Desertification in 1996) and an arsenal of environmental and renewable energy legislation and regulations and GHG reduction plans and strategies (Law No. 2003-10 of 19 July 2003 on the protection of the environment in the context of sustainable development and various executive decrees). Algeria has committed to COP21 to implement over the period 2021-2030: "A reduction of greenhouse gas emissions by 7 to 22% by 2030, compared to a scenario of Business as Usual (BAU), conditional on support for external financing, development and technology transfer and capacity building. The 7% GHG reduction will be achieved with national means" (UNFCCC). Since 2015, the country has had an institution specialized in climate change issues, The National Agency for Climate Change, which "aims to promote the integration of climate change issues into all climate change plans and development and contribute to the protection of the environment. The agency is responsible for carrying out information, awareness, study and synthesis actions in the fields related to greenhouse gas emissions and sequestration, adaptation to climate change, mitigating their effects and different impacts".[7]

However, examination statistics of the World Bank's Development Indicators (WBDI) and the SherBrooke University of Canada, on the relationship between CO_2 emissions and fuel consumption, leads us to qualify our first impressions.

Fig. 3. Algeria CO_2 emission from Fuel



[7] Agence Nationale des Changements Climatiques (ANCC),http://www.ancc.dz

Table 1. *Fuel Prices at the Pump (all taxes included)*

Product	**Price at the pump in DZD**	**Price at the pump station in EUR (1DA = 0.0075 Euro)**
Normal Gasoline	38.95	0.293
Super Gasoline	41.97	0.316
Unleaded Gasoline	41.62	0.313
Diesel fuel	23.06	0.173
GPL-C	09.00	0.067

Source: ARH, selling price of fuels at the pump from 1 January 2018 at 00:00 nationwide. Algiers, 2017.

The selling prices of fuels in Algeria "…are subsidized and the mechanism of their subsidies is different from that of essential products (wheat, cereals, milk, oil etc.). For energy products, there is no direct subsidy. Algeria applies administered prices for electricity, gas and fuels on its domestic market. For example, in the case of road fuels, it is the Hydrocarbons Regulatory Authority (ARH) that sets them. Thus, Sonatrach sells crude oil to these refineries at a lower price than world prices over long periods" (MousliAbdenadir 2018). Subsidies cause distortions in the market, they incite consumers to waste and create illegal trade opportunities across borders and lead to the depletion of non-renewable resources in the country and increased GHG emissions and other forms of pollution. As they can "… become a major cause of Bank of State" (Gerhard P. Metschies 2003).

Overview of Algeria fuel energy demand and fuel consumption

The Algerian Hydrocarbons Regulatory Authority (ARH) notes that for the third consecutive year (2015, 2016, 2018), fuel consumption (excluding LPG) continues to fall (consumption of gasoline increased from 4.43 million tons in 2015 to 4.15 in 2017, a decrease of 6.3% between 2015 and 2017).

Our objective is to measure the influence of the basic economic factors such as price, income, demographics, fuel distribution network and other on the level of fuel consumption and demand, and try to verify the assumption of this regulatory agency that this decline in consumption "is explained not only by the annual adjustment of fuel prices but also by the "significant decline" in vehicle imports.

Linear regression used explains the annual fuel consumption (Cons_Ess) variable through a linear combination of explanatory variables, the annual number of gasoline vehicles (ParcEssence), the annual mean[8] gasoline price (price_ess_moy) and annual GDP per capita (GDP_per_capita: $ US const. 2010). The determinist is written for observation i, as follows:

$$Cons\_Ess_t = \beta_0 + \beta_1 ParcEssence_t + \beta_2 price\_ess\_moy_t + \beta_3 GDP\_per\_capita_t + \varepsilon_t$$

[8] The annual gasoline mean price is obtained by arithmetic mean of the basket of normal, super and unleaded gasoline weighted by their respective consumption quantities.

Where $Cons\_Ess_t$ is the value observed for the dependent variable for the year t, $ParcEssence_t$, $price\_ess\_moy_t$ and $GDP\_per\_capita_t$ are the value taken by variables for the year t, and $\mathcal{E}_t$ is the error of the model. The model is found by using the *least squares* method (the sum of squared errors $\mathcal{E}_{t^2}$ is minimized). The best model for the Akaike's AIC selection criterion given by goodness of fit statistics assume to two equations below:

Figure 4: Algeria fuel type consumption evolution 2000-2018

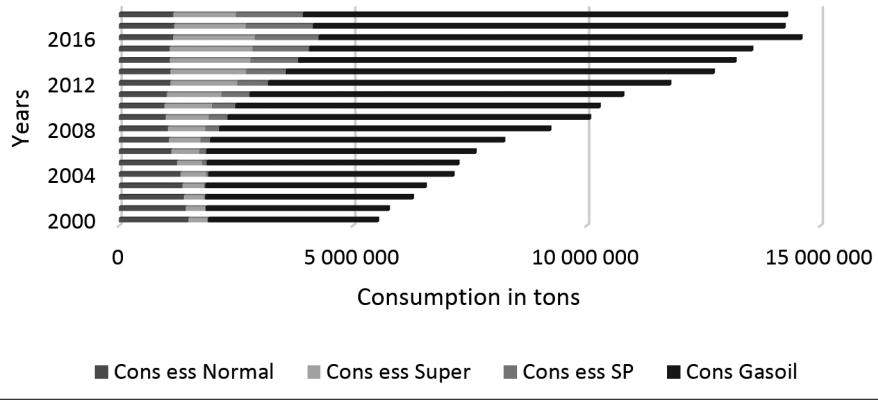
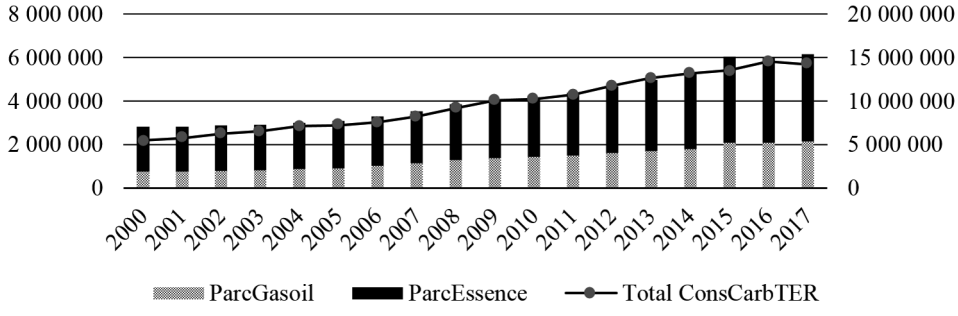


Figure 5: Algeria vehicle number by fuel type consumption



1/ Equation of the model (Cons_Ess):

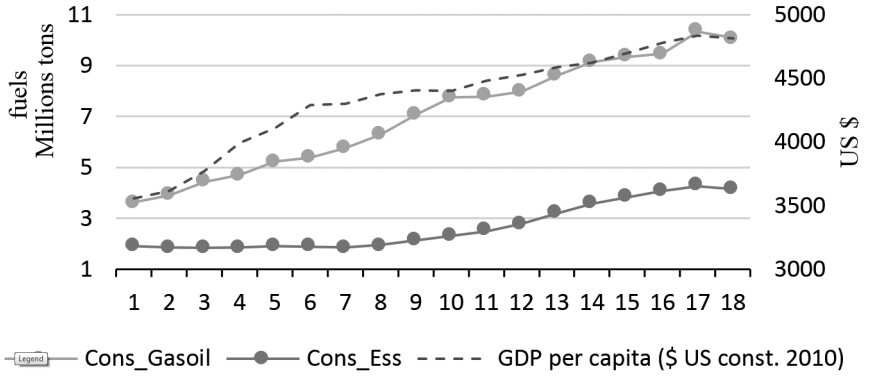
***Cons_Ess* = -2.703 +1.591**(*ParcEssence*) **-0.730**(*GDP_per_capita*)

2/ Equation of the model (***Cons_Gasoil***):

Cons_Gasoil* = -4.582 +0.531(ParcGasoil***) +1.534(***GDP_per_capita***)**

For the two models, the F statistics and *Durban-Watson* test let us to conclude that there is no significant positive auto correlation and the linear model is appropriate to predict consumption by the set of variables.

Figure 6: Algeria Fuels Consumption changes with GDP per capita evolution during 2000 to 2017



2. The empirical Model

To investigate the effects and relations between per capita income and fuel consumption as a determinant of CO_2 emission intensity, we have reviewed the literature related to studies carried out about this topic. We have found that Soytas et al. (2007) studied for the United States the causal link between income, energy consumption and CO_2 emissions for the period 1960-2004. After having studied the stationarity and demonstrated the first order integration of the studied variables, they proved the validity of the EKC[9] hypothesis and established the existence of a unidirectional Granger causality relation meaning of energy consumption towards CO_2 emissions. Also, Abdul Jalil and Syed F. Mahmud. (2009) have analyzed the long-term (co-integration) relationship between CO_2 emissions, economic growth, energy consumption and international trade in China. The results demonstrate the validity of the Kuznets hypothesis and the causality tests prove that there is a unidirectional relationship in the direction of economic growth toward carbon emissions.

Consumers are of different income, they shift from agriculture to manufacturing to services. As income grows, it is still a critical ingredient of the aggregate consequences for energy consumption. This relationship directly affects the CO_2 intensity emissions and can be evaluated to understand the potential magnitude of climate change. We want to have a clear picture on the relationship between income, fuel consumption patterns and the implications of shifting on energy emissions.

In contrast to a number of other factors, CO_2 emissions tend to keep increasing with income. However, a number of studies has found emissions per capita, and emissions per dollar, to peak at middle-income levels (Dietz and Rosa 1997, Schmalensee et al. 1998), a variant of the 'environmental Kuznets curve'. While lower-middle-income countries have the most emission-intensive consumption baskets, the relationship is

[9] EKC: environmental Kuznets curve.

also negative overall – high-income countries have the lowest intensities. Similarly to previous environmental Kuznets curve studies, though, this finding is purely descriptive and cannot be used to infer anything about how emissions will evolve as incomes grow.

To analyze variables and test relationship, the ARDL uses models, also called "Black Box", introduced by Pesaran and Shin (1999) and developed by Pesaran, Shin and Smith (2001). These models have long been used to examine relationships between time series variables. Also, ARDL models gained interest and have been shown to provide a very valuable method for testing of the presence of long-run relationships between economic time series and precisely examining co-integrating relationships between the mix of variables, which are only stationary at level and after first differencing, and they may include endogenous and exogenous variables, unlike a VAR model, which includes only endogenous ones.

For this study and to test the linkages among variables, for instance, looking the CO_2 emissions[10] for fuel consumption per capita as the target variable explained by the economic growth measured by GDP per capita and Fuel Consumption (FC). We have opted for the Autoregressive distributed lag model (ARDL). This choice is justified by several reasons. First, this method is more suitable for small samples, which is the case for this study[11]. In addition, this test can be applied to non-stationary time series without the constraint of the same order of integration, unlike the other tests. In addition, the endogeneity is not a problem for this method (Harris and Sollis 2003).

In this study, annual data for the used variables CO_2 emissions for fuel consumption is measured in metric tons, income is measured by GDP per capita, in constant 2010 US$, and Fuel Consumption (FC) is measured in tons of oil. The data was obtained from the World Bank Development Indicators (WBDI), the SherBrooke University of Canada[12] and Algeria National Office of statistics (ONS[13]). The sample period is from 1998 to 2017. Employed are the natural logarithms forms to reduce heterogeneity.

Under ARDL approach, the starting basic model for our case is specified by the following linear form:

$$\ln(CO2_t) = \beta_0 + \sum_{i=1}^{n} \beta_1 \ln(CO2_{t-i}) + \sum_{i=0}^{p} \beta_2 \ln(GDP_{t-i}) + \sum_{i=0}^{q} \beta_3 \ln(FC_{t-i}) + \varepsilon_t \qquad (1)$$

In the above specification, CO_2 refer to the annual emission of CO_2 from fuel combustion/population (tCO_2/capita) caused by transportation measured in tons. GDP is the annual real gross domestic product GDP ($ US const. 2010) per capita,

[10] Emissions were calculated using the 2019 edition of the IEA World energy balances databases and the default methods and emission factors from the 2006 IPCC Guidelines for National Greenhouse Gas Inventories.

[11] Many studies have used the ARDL method to estimate ECM on short samples of 18 to 20 observations (Gounder 1999, 2002; Tang 2003).

[12] Source: http://perspective.usherbrooke.ca/

[13] Source: www.ons.dz

FC is the total annual fuel TER Consumption (measured in tons of oil), all expressed in the natural logarithm for *p, q, r, s* as optimum lag length, and the residual ε_t is the error term.

Firstly we have to make sure that none of our time series are I (2). Instead of Johansen test of co-integration, the ARDL bound test allows for a mix of I (0) and I (1) variables. As Pesaran and al. (2001) explained, the use of ARDL does not require pre-testing the variables for stationarity except to be sure that none of them is I (2) or higher. By applying diagnostic by Augmented Dickey-Fuller Test (the lag-lengths for the ADF regressions were chosen using the Schwarz Criterion, [SC]), we have rejected the Null Hypothesis of existing unit root for variables at 5% level, as shown in Table 2, and argue that clearly, neither series is I (2) and all of variables without trend and intercept are I (1) stationary at 1st difference, shown in the variables patterns on Figure 7.

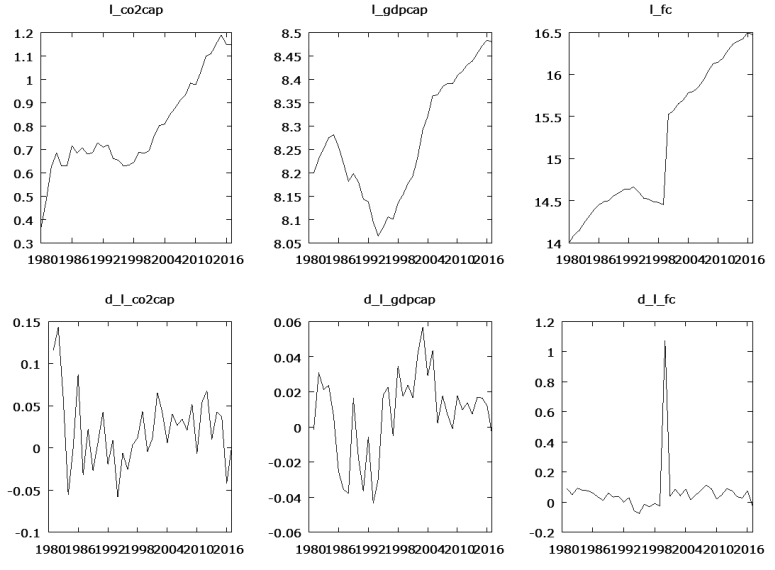
Table 2. *Unit Root Test Summary*

Series: ***LN_CO2CAP, LN_FC, LN_GDPCAP*** Date: 11/24/19 Time: 17:10 Sample: 1980 2017
Exogenous variables: None
Automatic selection of maximum lags Automatic lag length selection based on SIC: 0
Newey-West automatic bandwidth selection and Bartlett kernel
Balanced observations for each test

Method	Statistic	Prob.**	Cross-sections	Obs
Null: Unit root (assumes common unit root process)				
Levin, Lin & Chu t*	-7.18352	0.0000	3	108
Null: Unit root (assumes individual unit root process)				
ADF - Fisher Chi-square	59.2838	0.0000	3	108
PP - Fisher Chi-square	59.3326	0.0000	3	108

** Probabilities for Fisher tests are computed using an asymptotic Chi-square distribution. All other tests assume asymptotic normality.

Fig. 7. Variables time series patterns at first difference



We find that one lag is the order of lags which give (table 3) the best performance in the sense of the whole selection criteria according to the Final Prediction Error (FPE), Akaike's information criterion (AIC), Schwarz's Bayesian information criterion (SBIC), and the Hannan and Quinn information criterion (HQIC).

Table 3: *VAR Lag Order Selection Criteria*

Endogenous variables: LCO2PP LGDPP LFC Date: 11/19/19 Time: 00:23
Exogenous variables: C Sample: 1980 2017 Included observations: 35

Lag	LogL	LR	FPE	AIC	SC	HQ
0	51.02000	NA	1.29e-05	-2.744000	-2.610684	-2.697979
1	**173.1735**	**216.3862***	**2.01e-08***	**-9.209915***	**-8.676653***	**-9.025833***
2	181.7477	13.71868	2.09e-08	-9.185582	-8.252373	-8.863439
3	186.1147	6.238640	2.82e-08	-8.920842	-7.587687	-8.460637

* indicates lag order selected by the criterion
LR: sequential modified LR test statistic (each test at 5% level)
FPE: Final prediction error SC: Schwarz information criterion
AIC: Akaike information criterion HQ: Hannan-Quinn information criterion

ARDL Models specification with 1 lag and select the Schwarz criterion (SC) as the basis for determining the lag orders for the repressors. The model which minimizes SC will be chosen. This results in a rather parsimonious model specification. Since we have 3 variables, there will be 3 co-integrating equations to examine, the first one is:

$$\underline{\Delta ln(CO2)}_t = \beta_0 + \Sigma \beta_i \underline{\Delta ln(CO2)}_{t-i} + \Sigma \gamma_j \underline{\Delta ln(GDP)}_{t-j} + \Sigma \delta_k \underline{\Delta ln(FC)}_{t-k} + \varphi_0 ln(CO2)_{t-1} + \varphi_1 ln(GDP)_{t-1} + \varphi_2 ln(FC)_{t-1} + e_t$$

We begin by an OLS estimation of our global model (2):

Table 4: *OLS estimation of the global model*

Dependent Variable: D(LN_CO2CAP)
Method: Least Squares
Date: 11/24/19 Time: 19:25
Sample (adjusted): 1982 2017
Included observations: 36 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.015848	0.879632	-3.428533	0.0020
D(LN_CO2CAP(-1))	0.123034	0.155417	0.791634	0.4355
D(LN_GDPCAP)	-0.070997	0.334673	-0.212137	0.8336
D(LN_GDPCAP(-1))	-0.134282	0.324932	-0.413261	0.6827
D(LN_FC)	-0.000181	0.034812	-0.005196	0.9959
D(LN_FC(-1))	-0.047977	0.037180	-1.290374	0.2079
LN_CO2CAP(-1)	*-0.442272*	*0.113229*	*-3.906015*	*0.0006**
LN_GDPCAP(-1)	*0.299197*	*0.111537*	*2.682494*	*0.0123**
LN_FC(-1)	*0.060220*	*0.024167*	*2.491838*	*0.0191**

R-squared	0.448257	Meandependent var	0.018503
Adjusted R-squared	0.284778	S.D. dependent var	0.040890
S.E. of regression	0.034581	Akaike info criterion	-3.678711

Sumsquaredresid	0.032288	Schwarz criterion	-3.282831
Log likelihood	75.21680	Hannan-Quinn criter.	-3.540539
F-statistic	2.741979	Durbin-Watson stat	1.837208
Prob(F-statistic)	0.023571		

The results of a few diagnostic tests indicate that there is no error auto-correlation and conditional heteroskedasticity, and that the errors are normally distributed. This evidence indicates that the relationship between variables is verified. Specially by residual diagnostics by Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test, the value p=0.6962 of F-statistic of test points to us not to reject the Null hypothesis of No serial correlation at up to 1 lag, and conclude that there is no serial correlation.

The ARDL Bound test is performed to see if we have co-integration (long run relationship) among the variables; that is why we focused on testing the coefficients (φ1, φ2 and φ3). If we reject the null hypothesis that $\varphi_1 = \varphi_2 = \varphi_3 = 0$, we can conclude that surely, we do have co-integration and long run relationship among our variables.

We have decided this from result of the OLS regression to test the long run fragment of our model by performing coefficient diagnostic φ0, φ1 and φ2 with Wald test, to check if $\varphi_0 = \varphi_1 = \varphi_2 = 0$. The Wald test result in table 5 shows that of f-test, compared to bound test, critical value of Pesaran and al (2001). The F-statistic found (5.437211) is significantly (p=0.0047) and above the upper bound value (4.913) at 5% significance level on F-statistic in table 5; which suggests to reject the null hypothesis that $\varphi_0 = \varphi_1 = \varphi_2 = 0$ and conclude that there is evidence of long-run co-integration relationship among the dependant variable *ln_co2cap* and its determinants, namely *ln_gdpcap* and *ln_fc*.

Table 5: *Wald Test and F-statistics for testing the existence of long-run co-integration*

Wald Test:
Equation: Untitled

Test Statistic	Value	df	Probability
F-statistic	**5.437211**	(3, 27)	**0.0047**
Chi-square	16.31163	3	0.0010

Null Hypothesis: C(7)=C(8)=C(9)=0

Null Hypothesis Summary:

Normalized Restriction (= 0)	Value	Std. Err.
C(7)	-0.442272	0.113229
C(8)	0.299197	0.111537
C(9)	0.060220	0.024167

Restrictions are linear in coefficients.

Model	**F-statistic**	
Model 1: *ln_co2cap = f(ln_co2cap, ln_gdpcap, ln_fc)*	**5.437211**	
Narayan (2005)	**k = 3, n=38**	
Critical Value	**Lower Bound**	**Upper Bound**
1%	5.198	6.845
5%	3.615	4.913
10%	2.958	4.100

Notes: *, **, and *** denote significant at 10%, 5%, and 1% levels, respectively. Critical values are obtained from Narayan (2005) (Table Case III: Unrestricted intercept and no trend; pg. 1988).

Given that co-integration exists, we want to evaluate the speed of adjustment to long-run equilibrium after a deviation has occurred in the short run. If there is co-integration (i.e. long-run relationship), we have to specify the error correction representation as follows:

$$\Delta ln(CO2)_t = \beta_0 + \Sigma \beta_i \Delta ln(CO2)_{t-i} + \Sigma \gamma_j \Delta ln(GDP)_{t-j} + \Sigma \delta_k \Delta ln(FC)_{t-k} + \varphi ECT_{t-1} + \varepsilon_t;$$

where the Error correction term (ECTt 1) replaces the ARDL Bounds test long run terms: $\varphi\ ln(CO2)_{t-1} + \varphi\ ln(GDP)_{t-1} + \varphi\ ln(FC)_{t-1}$, and the coefficient φ of the ECT is the speed of adjustment to long run equilibrium. We note that to ensure convergence toward long-run equilibrium, the coefficient φ of the ECT must be below zero (φ< 0) and statistically significant (somewhere else if φ is positive (φ> 0) the model is considered unstable and explosive). Also we can check the t-statistics of the coefficient φ and, if it is the significant, it means that the independent variables Granger cause in the long-run the dependant variable. After running the coefficients diagnostics of the long-run form and Bound test, we can confirm that there is co-integration.

Table 6: *ARDL Error Correction Regression*

ARDL Error Correction Regression

Dependent Variable: D(LN_CO2CAP)

Selected Model: ARDL(1, 1, 1)

Case 3: Unrestricted Constant and No Trend

Date: 11/24/19 Time: 22:39

Sample: 1980 2017

Included observations: 37

ECM Regression

Case 3: Unrestricted Constant and No Trend

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-2.922318	0.549944	-5.313850	0.0000
D(LN_GDPCAP)	0.023797	0.236411	0.100659	0.9205
D(LN_FC)	-0.000570	0.031410	-0.018136	0.9856
CointEq(-1)*	**-0.377940**	**0.070653**	**-5.349250**	**0.0000**
R-squared	0.480222	Mean dependent var		0.021134
Adjusted R-squared	0.432969	S.D. dependent var		0.043377
S.E. of regression	0.032664	Akaike info criterion		-3.903305
Sum squared resid	0.035208	Schwarz criterion		-3.729152
Log likelihood	76.21114	Hannan-Quinn criter.		-3.841908
F-statistic	10.16288	Durbin-Watson stat		1.899158
Prob(F-statistic)	0.000068			

* p-value incompatible with t-Bounds distribution.

After this step we can obtain the parsimonious Error Correction Model where we can see the coefficient of the co-integration equation (CointEq (-1)*coefficient = -0.377940), which is negative, and inform about the speed of adjustment to long-run equilibrium, ensure the convergence toward it and the significant t-statistics

(p=0.0000) of the coefficient φ, which means that the independent variables effectively Granger cause the dependant variable in the long-run.

Finally, we should test for short-run causality and inspect the causal impact of the short-run terms and examine the short-run dynamics included, and the component of the ARDL specification (the differenced terms) in addition to the long-run dynamics mechanism in our ECM model (includes short-run terms and EC representation). The estimation of the global simplified form for long- and short-run form directly by generating the ECT equation as the residual of the ARDL result and obtain the output in Table 8:

Table 8: *Global specification and estimation of the ARDL model*

Dependent Variable: D(LN_CO2CAP)
Method: Least Squares
Date: 11/24/19 Time: 23:16
Sample (adjusted): 1982 2017
Included observations: 36 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.021753	0.007411	2.935007	0.0065
D(LN_CO2CAP(-1))	0.186348	0.139173	1.338959	0.1910
D(LN_GDPCAP)	-0.196189	0.296624	-0.661404	0.5136
D(LN_GDPCAP(-1))	-0.028047	0.301250	-0.093102	0.9265
D(LN_FC)	-0.000853	0.033870	-0.025191	0.9801
D(LN_FC(-1))	-0.053456	0.035657	-1.499194	0.1446
ECT(-1)	**-0.439410**	**0.111153**	**-3.953198**	**0.0005**
R-squared	0.424864	Mean dependent var		0.018503
Adjusted R-squared	0.305871	S.D. dependent var		0.040890
S.E. of regression	0.034067	Akaike info criterion		-3.748298
Sum squared resid	0.033657	Schwarz criterion		-3.440392
Log likelihood	74.46937	Hannan-Quinn criter.		-3.640831
F-statistic	3.570479	Durbin-Watson stat		1.835215
Prob (F-statistic)	0.009019			

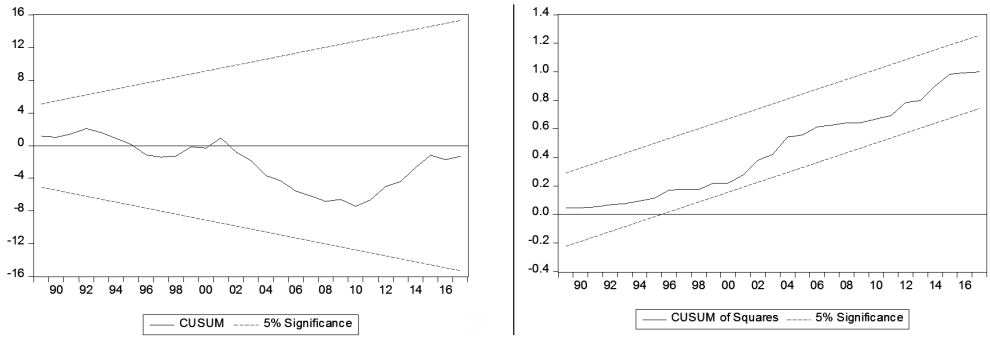
Estimations show that the coefficients not of all the regressors are statistically significant at the 5 percent level. Only, the coefficient of the long-run structure is statistically significant. However, variables showed insignificant negative impact on CO_2 emission in the short run. Focused on *p* values on our estimation coefficients, parameters in Table 8 indicate this statistical non-significance causal effect of each short-run regressor. The coefficient on Error Correction term (which gives an indication of short run deviations from the long run equilibrium) in ECM equation is negatively insignificant, showing that there are no disturbances present, evincing the fact that the disequilibrium between short-run values and long-run values in lagged periods is neither corrected nor extended over each period. In other words, the changes in independent variables to the changes in dependent variable in the same year. Thus, there is equilibrium both in short-run and long-run periods. The results of ECM show that the coefficient of GDP per capita (-.196189) has a negative effect in CO_2 emission in short run. The coefficient of the error correction term (ECT) is equal to -0.439410. According to this estimation, speed of adjustment is not slow. In addition, the ECM only can explain more than 42 percent of fluctuation of CO_2 fuel emission per capita.

We can do a final diagnostic for serial correlation by Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test, where *p* value = 0.8068 and over 5%, and conclude that we cannot reject the null hypothesis for no serial correlation. Finally, stability diagnostics by recursive estimation using CUSUM and CUSUM square tests found that the

parameters remain stable over the entire study period because both of the recursive lines are in the bound. These indications are clearly illustrated in Figure 8.

Fig. 8. Stability diagnostics: CUSUM and CUSUM square test Plot of Cumulative sum of Recursive Residuals

We can also ensure that our model is statically stable regarding the two graphs



issued from the stability test. At the final stage and even we have justified the existence of the co-integration (long-run relationship) between our variables and the short-run dynamics includes in the short-run terms component of the ARDL specification (the differenced terms) can be summarised by the following:

Conclusion

The transport sector is the largest emitter of CO_2 in Algeria and in contrast to a number of other factors, CO_2 emissions tend to keep increasing with income. However, a number of studies has found emissions per capita to peak at middle-income levels, a variant of the "environmental Kuznets curve". While lower-middle-income countries have the most emission-intensive consumption baskets, the relationship is also negative overall – high-income countries have the lowest intensities. Similarly to previous environmental Kuznets curve studies, though, this finding is purely descriptive and cannot be used to infer anything about how emissions will evolve as incomes grow.

After this step, we can obtain the parsimonious Error Correction Model where we can see negative results and inform about the speed of adjustment to long-run equilibrium and ensure the convergence toward it and the coefficient φ which means that the independent variables effectively Granger cause the dependent variable in the long run. In other words, the changes in GDP (income) and fuel consumption do not effect the changes in CO_2 in the same year. Thus, there is equilibrium both in short-run and long- run periods. The results of ECM show that the coefficient of GDP per capita has a negative effect in CO_2 emission in short run. The coefficient of the ECT shows that the speed of adjustment is not slow. In addition, the ECM can explain more than 42 percent of fluctuation of CO_2 fuel emission per capita.

Fuel consumption in Algeria is dominated by:

1. Fuel prices have no significant effect on lowering fuel consumption levels because they are subsidized and do not motivate fuel economy. On the contrary, they are the source of many distortions of the market and make it that the richest benefit the most from the subsidies. So, the hypothesis of the Algerian Authority for Hydrocarbons Regulation (ARH) is not verified.
2. Obvious long-term co-integration relationship between CO_2 emissions from fuel combustion / population and its determinants, i.e. per capita GDP and total TER fuel consumption.
3. The development of the use of LPGs is a good tool for reducing CO_2 emissions. But given the very low prices of liquid fuels, drivers are not too motivated to switch to gaseous fuel.
4. The rise in prices of liquid fuels is a mandatory step, it must be done on the basis of a study of the thresholds of sensitivity and the acceptability of populations to this increase.

REFERENCES

Auffhammer, M and C Wolfram (2014), "Powering Up China: Income Distributions and Residential Electricity Consumption", American Economic Review: Papers and Proceedings 104(5): 575-80;

B.H. Baltagi. (2005). Econometric analysis of panel data (3rd ed.), John Wiley & Sons, Chichester (2005), p. 242. Google Scholar;

Cao, J, M S Ho, H Liang et al. (2016), "Household energy demand in Urban China: Accounting for regional prices and rapid income change", The Energy Journal 37 (China Special Issue);

Caron, J and T Fally (2018), "Per Capita Income, Consumption Patterns, and CO2 Emissions", CEPR Discussion Paper No. 13092;

Comin, D, D Lashkari and M Mestieri (2015 – updated in 2018), "Structural change with long-run income and price effects", NBER Working Paper 21595;

Dietz, T and E A Rosa (1997), "Effects of population and affluence on CO2emissions", Proceedings of the National Academy of Sciences 94(1): 175-179;

Emmanuel Grenier, Vladimir Vernadski. (2000). De la biosphčre ŕ la noosphčre. FUSION N°83 – Nov, Dec 2000;

Engle, R. E., & Granger, C. W. J. (1987). Co-integration and error correction: Representation, estimation, and testing. Econometrica, 55, 251–276;

European Commission's, (2011). 'Roadmap to a single European transport area — Towards a competitive and resource-efficient transport system' White Paper (COM(2011) 144 final of 28 March 2011);

Gerhard P. Metschies, (2003), Prix Internationaux des Carburants- Mai 2003 ;

Gertler, P J, O Shelef, C D Wolfram and A Fuchs (2016), "The Demand for Energy-Using Assets among the World's Rising Middle Classes", American Economic Review 106(6): 1366-1401;

Granger, C. W. J. (1969). Investigating causal relations by econometric models and cross-spectral methods. Econometrica, 37, 424–438;

J. Crutzen, P. (2007). La géologie de l'humanité : l'Anthropoccne. Écologie & politique, 34(1), 141-148;

Johansen, S., &Juselius, K. (1990). Maximum likelihood estimation and inference on cointegration with applications to the demand for money. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 52, 169–210;

Justin Caron, Thibault Fally 01 December 2018, https://voxeu.org/article/capita-income-consumption-patterns-and-carbon-dioxide-emissions

Kuznets, S. (1955). Economic growth and income inequality. American Economic Review, 45(1), 1–28;

Levinson, A and J O'Brien (2018), "Environmental Engel Curves: Indirect Emissions of Common Air Pollutants", The Review of Economics and Statistics, forthcoming.

Mohamed Taabni et Moulay-Driss El Jihad, 2012, "Eau et changement climatique au Maghreb : quelles stratégies d'adaptation?", Les Cahiers d'Outre-Mer, 260 | 2012, 493-518. https://journals.openedition.org/com/6718#article-6718

Mousli Abdenadir .OukaciKamal . 2018, Les Effets Pervers Du Subventionnement Des Prix Des Produits Pétroliers: Cas Des Carburants Terre En Algérie. مجلة الدراسات المالية والمحاسبية والإدارية ISSN 2352-9962/E-ISSN 2572-0147 العدد التاسع-جوان 2018

Narayan, Paresh (2005). The savings and investment for China: evidence from co-integrating tests. Applied Economics 37 (17):1979-1990.

Pesaran, H. H., & Shin, Y. (1998). Generalized impulse response analysis in linear multivariate models. Economics Letters, 58, 17–29. [Crossref], [Web of Science ®], [Google Scholar];

Pesaran, H. H., & Shin, Y. (1999). An autoregressive distributed lag modelling approach to co-integration analysis. Chapter 11 in S. Strom (ed.), Econometrics and Economic Theory in the 20th Century: The Ragnar Frisch Centennial Symposium. Cambridge University Press, Cambridge (Discussion Paper version);

Pesaran, M. H., Shin, Y., & Smith, R. J. (2001). Bounds testing approaches to the analysis of level relationships. Journal of Applied Econometrics, 16, 289–326. [Crossref], [Web of Science ®];

Phillips, P. C. B., &Perron, P. (1988). Testing for a unit root in time series regression. Biometrika, 75, 335–346;

Schmalensee, R, T M Stoker, and R A Judson (1998), "World carbon dioxide emissions: 1950-2050", Review of Economics and Statistics 80(1): 15-27;

UN Climate Change Annual Report 2018 ;

UNDP, (2015), Etude diagnostique sur la Biodiversité &les changements climatiques en Algérie. Final Report. 2015;

World Economic Forum Global Risks Perception Survey 2018–2019.

WEB RESOURCES:

Dave Giles, University of Victoria, Canada, (https://davegiles.blogspot.com/2013/06/ardl-models-part-ii-bounds-tests.html).

United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC): https://unfccc.int/files/meetings/paris_nov_2015/application/pdf/paris_agreement_english_.pdf

Христина Харизанова-Бартос / Hristina Harizanova-Bartos [1]

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЕКТОР ЗЪРНОПРОИЗВОДСТВО ПРИ УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА

1. Въведение в управлението на риска в аграрния сектор

На теоретично ниво процесът по управление на риска включва няколко стъпки: а) идентифициране на риска и неговата природа; б) анализиране на риска, което включва определяне на възможността от настъпване и определяне на размера на евентуалните последствия, както и корелацията между честотата на настъпване и големината на загубите; в) разработване и избиране на стратегия или комбинация от стратегии за намаляване на въздействието на риска върху благосъстоянието на аграрния сектор; г) наблюдаване и преразглеждане на избраните стратегии с цел оценяване на баланса между приходите и разходите след оценка на използваните стратегии за намаляване на риска. Всяка от тези гледни точки може да допринесе за по-доброто разбиране, възприемане и управляване на риска от експерти и широката общественост (Botterill, Mazur 2004).

Една от основните теории за нуждата от управление на риска е базирана върху необходимостта от получаването на достоен доход от аграрни дейности. Това е и основна управленска цел, на базата на която се разработват множество стратегии. На този етап при настъпване на рисково събитие стопанството не може да достигне производителността, заложена в производствения план (Severinia, Biaginia, Finger 2018). Често пъти се наблюдава силна флуктуация на доходите от земеделието за едно и също стопанство, дори и без промяна на технология, производство и др. Тези промени в доходите се обясняват с настъпването на рискови събития.

1.1. Определения, видове и източници на риск в земеделието

Разнообразието от опасности, свързани с времето, вредителите и болестите или личните обстоятелства, определя производството по начини, които са извън контрола на земеделския стопанин. Неочаквани промени могат да настъпят при достъпа до кредит или други източници на доходи, които оказват влияние върху финансовата жизнеспособност на стопанството (Branzova 2018).

---

[1] *Доц. д-р Христина Харизанова-Бартос, УНСС / Assoc. Prof. Hristina Harizanova-Bartos, UNWE: h.harizanova@gmal.com*

Рискът е термин, който се използва за описание на ситуацията, в която са известни възможните резултати и възможната алтернатива за всяка ситуация. Това означава, че има повече от един възможен резултат (алтернатива) от предварително направено решение (Piggott, Marra, Goodwin, Fackler, Denaux 2006; Stoyanova 2017). Риск, свързан с аграрния сектор, е всяка текуща или бъдеща опасност (събитие) със значително негативно въздействие(я). Той е или идиосинкратичен, инцидентен, малко вероятно свързан с непредсказуемо събитие или системен – много вероятно, „предсказуемо“ събитие (Bachev 2013). Допълвайки с „хипотезата, че цялата необходима информация за входящите и изходящите цени, добивите и други технически данни е налична и точна, но на практика, когато става дума за селското стопанство, това е рядък случай“ (Kannan, Farook 2015), се стига до извода, че само доброто познаване на риска и неговите проявления върху конкретен обект биха могли да дадат добър резултат (Kevorchian, Gavrilescu 2017; Stoyanova, Petkova, Todorova 2018).

В България класификацията на МЗХГ разделя най-основно рисковете на външни и вътрешни (МЗХГ 2016). Описаните външни рискове институциите в България смятат, че оказват най-голямо влияние в земеделието, а именно ценови риск, икономически риск, политически риск, институционален риск и природоклиматични рискове. Вътрешните рискове са пряко свързани с производствения процес и типа задачи, които се изпълняват в него. Тези рискове са малко или много под контрола на производствения и управленския екип, за който от съществено значение са възрастта на заетите в производствения процес и натрупването на опит. Институцията ги разглежда като рискове на производствените фактори, свързани с добива и с крайната земеделска продукция, риск, свързан с персонала – липсата на управленски персонал или загубата на управленски персонал или на работна ръка може да доведе до прекъсване на работния процес в земеделското стопанство; риск, свързан със загубата на активи – загуба или повреда на сгради, оборудване, животни, земеделска продукция и други; финансов риск – свързан с капитала като производствен фактор на земеделското стопанство. Повишаване на лихвените проценти или ниска ликвидност могат да застрашат финансовата стабилност на земеделското стопанство. При някои дейности липсата на работна ръка води до големи проблеми за дейността и затова често пъти автори пресмятат оптимума на нужната работна ръка за различни производства (Harizanova-Metodieva, Metodiev 2016).

1.2. Стратегии за управление на риска

Управлението на риска е важна част за развитието на аграрния сектор и управлението му е грижа на правителствата, които разработват специални политики в областта (Bielza, Stroblmair, Conte, Dittmann, Gallego 2007). Холистичният подход подпомага и улеснява анализа на управлението на риска в селското стопанство, като резултатите могат да послужат за ефективни политики в тази област, изготвяне на правна рамка или промените в нея.

Изследователите от OECD смятат, че традиционният линеен подход не би довел до положителен резултат при управлението на риска. Вместо да се съсредоточи анализът върху изчерпателната класификация на рисковете според различни източници (линеен подход), холистичният се съсредоточава върху

присъщите характеристики на риска, на тези събития, които имат пряко въздействие върху развитието на пазарните инструменти, и върху способността на земеделските стопани за управление на риска (Organisation for Economic Co-operation and Development 2011; Tangerman 2011).

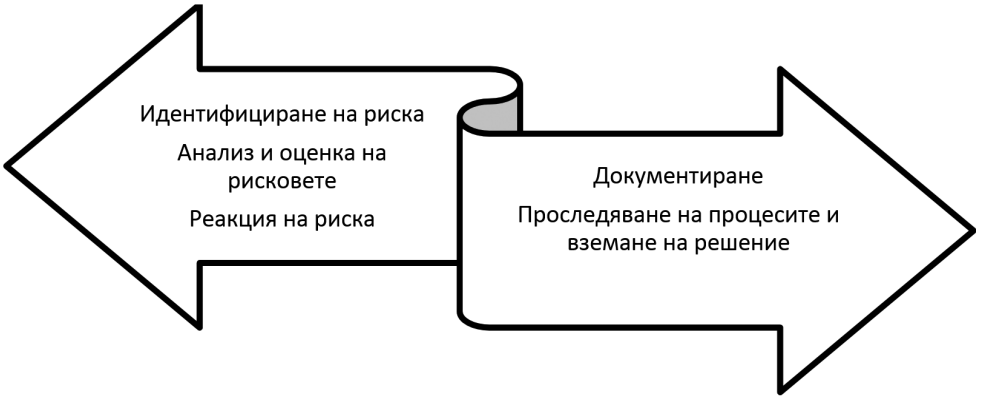
Изследователи в областта на управлението на риска в сектора се фокусират често пъти върху техническите методи и капацитет за разкриване, превенция, преодоляване и възстановяване от различните рискове (Bachev 2013). Други автори (Severinia, Biaginia, Finger 2018) определят, че стопанствата, макар да са запознати с риска от дейността им и разполагащи с нужната информация за възможни негативни събития, не предприемат никаква стратегия поради причината, че нямат необходимите финансови ресури, които да пренасочат за справяне с проблема.

2. Методологична рамка на публикацията

Управлението на риска е постоянен процес. Процесът на управление на риска може да бъде разделен на фази с оглед описанието на действията, които се извършват на всяка една от тях, и начина на документиране. Според МЗХГ следната фигура илюстрира процеса на управление на риска (вж. фиг. 1).

Целта на публикацията е да се анализират предизвикателствата пред сектор зърнопроизводство при прилагането на стратегии за управление на риска, като се идентифицират основните рискове и тяхното проявление върху дейността. Анализът се базира на данни от проведено проучване през 2019 г. На базата на представените резултати са изведени някои основни изводи.

Фиг. 1. Проследяване на процесите и вземане на решение при управление на риска



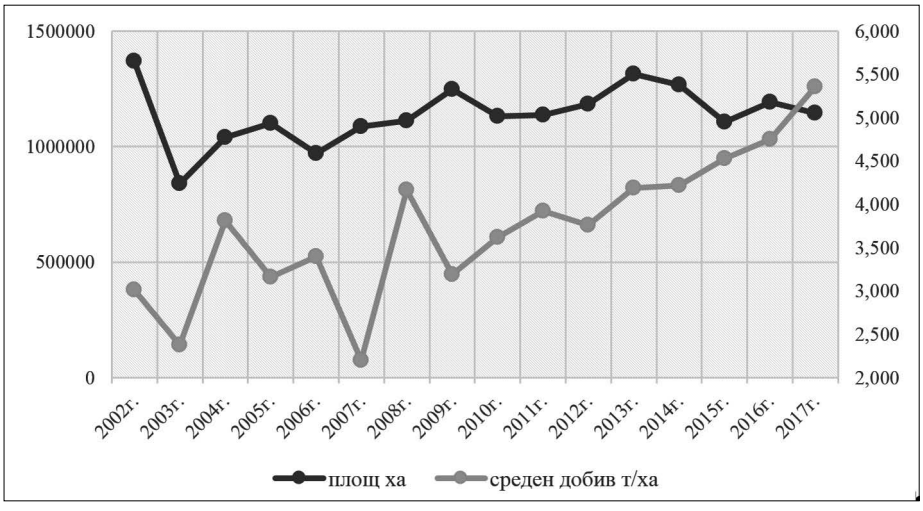
Източник: Адаптирано по МЗХГ.

3. Анализ на сектор зърнопроизводство по отношение на риска

3.1. Състояние на сектор зърнопроизводство по примера на пшеницата и климатичните рискове

Пшеницата е най-разпространена в Североизточния район на България, като заема 26% от общата и реколтирана площ. След него се нареждат Северният централен с 21%, Северозападният – 18%, Югоизточният – 17%, Южният централен – 13%, и на последно място Югозападният с 5%. Това се дължи на агроклиматичните условия в различните райони за пшеницата.

Фиг. 2. Реколтирани площи, среден добив на пшеница за периода 2002–2017 г.



Източник: Министерство на земеделието, Аграрен доклад 2003–2018 г.

За изследвания период през 2002 г. са най-много реколтирани площи, засети с пшеница – 1 368 627 ха, а през 2003 г. най-малко – 841 014 ха. По отношение на средния добив през 2007 г. на диаграмата се илюстрира намаление, което е 35,3% в сравнение с добива през 2006 г. Това се дължи на засушаването през годината (според докладите на МЗХГ). Поради същата причина производството от зърнени култури бележи намаление с 57,9% спрямо 2006 г. и достига 3 204,8 хил. тона. Намаленото производство се дължи на по-малко реколтирани площи и формираните ниски средни добиви. През 2017 г. средният добив бележи ръст от 11,38%, въпреки че реколтираните площи намаляват с 4,03% спрямо 2016 г. През 2003 г. се забелязва разлика от 61,45% в реколтираните площи, което е вследствие на продължителната влажна есен и бързото понижаване на температурите през есента на 2002 г. Средният добив през същата година се понижава поради засушаването в отделните райони, което влияе негативно върху есенните и пролетните култури. През следващата година се нормализират реколтираните площи и средните добиви поради правилно извършените агротехнически мероприятия и подходящите агроклиматични условия. През последната из-

следвана година реколтираните площи са с 48 хиляди ха по-малко, но средният добив се е покачил с 12,84%, което показва и тенденцията средният добив на пшеницата да расте.

3.2 Възможни рискове от дейността при производството на пшеница

Възможните рискове от дейността са свързани с производствения, технологичния, ценовия и пазарния риск. Производственият риск е свързан с климатичните условия за отглеждане на културите, болестите, насекомите и други биологични вредители. По отношение на зърнените култури основният производствен риск са климатичните условия. Рискът, който поемат земеделските производители, е много висок, защото това е единственият риск, който не може да бъде повлиян от човешката намеса. На повечето зърнени култури не повлиява добре както пресушаването, така и преовлажняването. Болестите, които се срещат по зърнените култури, са брашнеста мана по пшеницата, жълта, черна стъблена и кафява ръжда, главня, гниене, плесен и други. Насекомите и неприятелите, които не се отразяват добре на развитието на зърнените култури, са житна, австрийска, мавърска и остроглава дървеница, житен бегач, житна муха, листна въшка, стъблена оса, житна пиявица и различните видове полевки и мишки. Плевелите, които се срещат при зърнените култури, са див овес, полска лисича опашка, полско подрумче и синап, немиризлива лайка, лепка, див мак, бръшлянесто великденче, полско лютиче, балур, паламида, бял равнец и др. Ценовият риск е свързан с малките и средните стопанства. Ако годината е добра за отглеждането на зърнени култури и производството е голямо, то цените ще са ниски, защото ще има пренасищане на пазара. Но в случай че агроклиматичните условия са лоши и производството е драстично намаляло вследствие на по-малкото реколтирани площи, цените ще се вдигнат, защото ще настъпи дефицит на зърнените култури на пазара. Технологичен риск при зърнените култури може да се прояви, ако земеделската техника е повредена или липсва такава. Той настъпва при малките и средните земеделски стопанства поради липса на средства от страна на стопанствата за ремонт или закупуване на нови машини. Политически риск може да настъпи в случай на смяна на програмите, мерките и политиките в сектор зърнопроизводство за подпомагане на производителите при бедствени и кризисни ситуации, вземане на грешни решения или отлагането им за по-късен етап.

Възможни рискове при съхранение и транспорт на продукцията

Временното съхранение на зърното под навеси и открити площадки създава възможни рискове за количествени загуби и влошаване на качеството на зърното под въздействие на атмосферните условия. При неблагоприятно съхранение на зърното в зърнохранилищата може да се покачи киселинността, да започне да се самозатопля и да влоши качеството на зърното за няколко дни или часа. При транспорта на зърното е възможно да възникне риск от недобре почистени транспортни съдове, контейнери и резервоари. Това се предотвратява с въвеждане на програми за почистване, а следите от почистващите препарати и дезинфектанти се свеждат до минимум.

Възможни рискове при реализацията на продукцията

Рискове тук могат да настъпят при невъзможност от излизане на пазара като самостоятелна единица. От друга страна, неформалният модел на договорното фермерство също създава рискове за реализацията, защото при настъпила неблагоприятна година и ниско производство може да се окаже, че за стопанството е невъзможно да се издължи на преработвателя.

От гледна точка на направено проучване сред зърнопроизводителите в България относно рисковете от дейността и тяхното преодоляване могат да се обобщят следните резултати, представени в табл. 1, като оценките са, както следва:

- Важност: 1 – не е важно до 5 – много важно;
- Влияние върху дейността: от 1 – не влияе до 5 – силно влияние;
- Преодоляване: 1 – лесно до 5 – много трудно.

Таблица 1. *Отношение на зърнопроизводителите по отношение на управление на риск*

Видове риск	**Важност**	**Влияние върху дейността**	**Преодоляване**
ценови риск	4,5	3,5	2,75
институционален риск	4,25	3,5	3,50
продуктов риск	3,75	4,25	3,5
финансов риск	4,25	5,5	4,50
риск, свързан с лични загуби	4,50	5,25	4,75

Източник: Собствено проучване по проект НИД 16/2018.

4. Основни изводи и заключение

Управлението на риска е интегрирана и съществена част от управленския процес, като най-общо има три основни цели: ограничаване на загубите, управление на нестабилността и оптимизиране на риска и печалбата. Този процес е изключително важен за селскостопанския отрасъл поради високите колебания в цените на земеделската продукция и сравнително честите промени в аграрната политика. Общата селскостопанска политика оказва влияние върху селскостопанските структури, производствените модели и системи чрез прилагането на механизми и стратегии за преодоляване на последиците от риска. Източниците на риск в селското стопанство са многобройни и разнообразни. Пазарите за входящи и изходящи селскостопански продукти имат пряко въздействие върху земеделския риск особено чрез цените.

ЛИТЕРАТУРА

МЗХГ (2018). Стратегия за управление на риска в Министерството на земеделието, храните и горите.

МЗХГ (2003–2013). Структура на земеделските стопанства. Извлечено от Агростатистика: www.mzh.government.bg/.

МЗХГ (2016). Програма за управление на рисковете и кризите в земеделието. София, МЗХГ.

МЗХГ (Закон за съхранение и транспорт на зърно 2015). http://www.mzh.government.bg/. Извлечено от Министерството на земеделието, храните и горите: http://www.mzh.government.bg/

Научен проект УНСС (2018). № НИД НИ 16/2018, Интегриран подход при управление на риска в аграрния сектор, с ръководители: Харизанова-Бартос до 2019 и Жечева от 2019, с членове Стоянова З., Методиев Н., Харизанова-Методиева Ц., Николаева А., Шейтанов П., финансиран от ФОНД НИД на УНСС.

Bachev, H. (2013). Management of agrarian risk. – Economic Thought, pp. 50–75.

Bielza M., J. Stroblmair, C. Conte, Dittmann C. & J. Gallego (2007). 101st EAAE Seminar 'Management of Climate Risks in Agriculture. Agricultural Risk management in Europe (pp. 1–22). Berlin: EAAE.

Botterill L. & N. Mazur (2004). Risk & risk perception: a literature review. Rural Industries Research and Development Corporation.

Branzova, P. (2018). Impact of expected climate change on the average yields of apples in the Southeastern Region of Bulgaria. In Proceedings of the International scientific and practical conference „Bulgaria of regions", Vol. 1. http://www.science.uard.bg/index.php/regions/article/view/472

Harizanova-Metodieva, T., & N. Metodiev (2016). Determining the number of occupied persons, needed by dairy cattle farms in Bulgaria. Scientific Papers: Management, Economic Engineering in Agriculture & Rural Development, 16 (4).

Kannan, S.K., J. A. Farook (2015). Stochastic Simulation of Precipitation Using MarkovChain – Mixed Exponential Model. Applied Mathematical Sciences, 9 (65), 3205–3212.

Kevorchian C., C. Gavrilescu (2017). Risk and uncertainty management in agricultural holding. От Risk in the food economy – theory and practice (pp. 89–100).

OECD (2011). Managing Risk in Agriculture: Policy Assessment and Design. Paris: OECD.

Piggott, N. E., M. C., Marra, B. K. Goodwin, P. L. Fackler, D. Denaux (2006). ComprehensiveRisk Management Strategies. Putting it All Together.

Severinia S., L. Biaginia, R. Finger (2018). Modeling agricultural risk management policies – The implementation of theI ncome Stabilization Tool in Italy. Society for Policy Modeling. Published by Elsevier, 1–16.

Stoyanova, Z. (2017). Risk assessment of project management in water sector in Bulgaria. Scientific Papers: Management, Economic Engineering in Agriculture & Rural Development, 17 (1). http://managementjournal.usamv.ro/pdf/vol.17_1/Art64.pdf

Stoyanova, Z., I. Petkova, & K. Todorova (2018). Risk Management Strategies in Water Projects in Bulgaria. – Economic Alternatives (2), pp. 228–238.

Tangermann, S. (2011). Risk Management in Agriculture and the Future of the EU's Common Agricultural Policy. International Center for Trade and Sustainable Development (Issue Paper No. 34.)

Shteryo Nozharov[1], Petya Koralova-Nozharova[2]

CIRCULAR ECONOMY AS AN OPPORTUNITY FOR THE DEVELOPMENT OF INLAND WATERWAY TRANSPORT (THE CASE OF DANUBE RIVER)

1. Introduction

There have been considerable changes in the economic development of EU Member States over the last decades. The development of some of the economic sectors has been directed towards Industry 4.0 and towards low-carbon circular economy in order to ensure competitive European markets of products and services (Lasi et al. 2014). Some of the possible factors to implement the circular economy concept in the transport sector are the resource efficient (including decreased energy intensity) mobility of people and goods and the minimum volumes of greenhouse gas emissions to the atmosphere. Transport is one of the economic sectors where this concept is implemented.

In comparison to the other transport modes, the inland waterway transport, thanks to its specifics, covers the main priority areas of the European transport policy. This mode of transport is more energy-efficient and environmentally friendly compared to the road and to some extent to the rail transport.

In this regard, the main purpose of the present study is to assess the possibilities of integration of the Danube inland waterway transport to the circular economy. The analysis will be done in accordance with the main components of the circular economy concept (definition). The market share of Danube inland waterway transport in the freight carriage of recycling products will be identified. The perspectives for development of the shipbuilding industry in order for the vessels' energy consumption of scarce liquid fuels to be minimized and the possibilities for the transformation of Danube inland ports into green ports will be examined.

The results of the study will contribute to the better understanding of the circular economy concept and its implementation to the inland waterway transport.

[1] *Chief. Assist. Dr. Shteryo Nozharov, Department of Economics, UNWE, Bulgaria: nozharov@unwe.bg*

[2] *Chief. Assist. Dr. Petya Koralova-Nozharova, Department of Economics and Accountancy in Transport, Todor Kableshkov University of Transport, Bulgaria : pkoralova@vtu.bg*

2. Theoretical background

2.1. Defining the circular economy concept in relation to the specifics of the inland waterway transport

There are many definitions of the term "circular economy". What is common amongst them is that all of them comprise of the following key components: reuse, remanufacturing, recycling, disposal. The main accent is put on the cyclic movement of the material and energy flows in the economy. The main purpose of the aforementioned movement is resources preservation with minimum interaction (Korhonen, Honkasalo and Seppälä 2018). Very often, some researchers put into correlation the circular economy and the cradle-to-cradle concept as well as the circular economy and the industrial ecology concept (Korhonen et al. 2018). These concepts present what the possibilities to be implemented in the circular economy are.

Some of the positive effects as a result of the implementation of the circular economy are lower total costs for the business due to the lower consumption of virgin raw materials, studying the future generations' needs of virgin resources, lower greenhouse gas emissions, limited water pollutions, new business concepts through the implementation of green marketing tools (Korhonen et al. 2018).

The implementation of the circular economy in the transport sector has its own specifics. This issue could be examined in accordance with the aforementioned components of the circular economy definition.

The first component is the reuse of rolling stock and transport infrastructure mobile facilities. The public authorities sell on auctions to private companies the rolling stock they have used and these private companies could continue to use it for the needs of their business. As far as the transport infrastructure mobile facilities are concerned, heavy construction machinery is also sold on auctions by the public authorities (municipalities). Vessels and inland ports' facilities could be reused in the same manner. After a certain exploitation period of time, the used vessels, owned by the naval, police or border control authorities, are sold on auctions to private companies. In most of the cases these vessels could be exploited in many more years to come, but the state authorities sell them in order to buy brand new ones. The needs of rearmament and of higher financial budget to fight the terrorism could be some of the reasons for the state authority's decisions to buy new vessels.

The second component is the remanufacturing of rolling stock and transport infrastructure mobile facilities. Two scenarios could be proposed: remanufacturing without loss of original identity and remanufacturing with loss of original identity. The first scenario is better to be put into practice for the purposes of the circular economy. The scenario of remanufacturing with loss of original identity is typical for the inland vessels. As a result of the process of remanufacturing, the vessel is transformed from one type to another, depending on its new function. If the first scenario is implemented, the entire design construction of the vessel is kept. It is only possible the vessel's engine to be replaced with environmentally friendly one or with an engine, operating with another type of power.

The next component is the recycling of rolling stock and transport infrastructure mobile facilities. It is assumed that in the recycling process the vessel could not be remanufactured. Then, separate components of the design construction of the vessel,

such as metals, plastic and glass are used so that new products from the same type are produced. The main purpose of such process is to decrease the virgin resources production and consumption. Rare-earth metals are some of the most valuable recycled products. The recycling through energy recovery could only be done if no other process is possible. In the process of vessels' recycling, metal waste is predominant. However, due to vessels' size and weight, sufficient amounts of other types of waste, including e-waste, also exist. During the recycling process, some substances and energy of the virgin resources are lost (Korhonen et. al. 2018). That is why, the suggested method needs to be used as an additional one.

The last component is disposal. In the case of circular economy, this component should be excluded from the waste management process. It should be implemented only to such type of waste, which is not even a subject of the process of recycling through energy recovery. It should be implemented in a way that does not threaten human health and the environment. Most of the vessels' waste is subject to recycling. One of the requirements of the circular economy for development of the shipbuilding industry is the component disposal to be excluded from the vessels' design construction.

Moreau, Sahakian, Van Griethuysen and Vuille (2017) pay attention to the fact that the literature in the field of circular economy is focused on the economic and financial profitability of various alternatives for its implementation. They summarize that if the social and institutional aspects are missed, this will hinder the efficient social transition to circular economy. However, these authors' conclusions are limited to the labor conditions and distribution of wealth. They have highlighted the main problems of the management systems and the possibilities producers have in order to keep their ownership over the products in the value chan. It could be assumed that their publication is a challenge to the future researchers as they need to pay attention not only to issues, related to the financial profitability, but also to institutional and social issues to achieve transition to circular economy.

2.2. Possibilities the circular economy concept to be integrated to the development of the inland waterway transport

Possible scenarios for the integration of the transport sector to the circular economy are the cradle-to-cradle concept and the industrial ecology concept. The main accent is put on the lower taxes and eco-taxes, green marketing, lower costs of the resources. However, some difficulties could emerge. The transport sector operates in the conditions of monopolistic competition. Inland waterway transport also functions in the conditions of monopolistic competition. This fact could impede the process of integration of the inland waterway transport to the circular economy. There is a great number of companies that operate on the market. It is very difficult to identify which company is the leader or which company's revenues are the largest or the lowest in the sector, in case of loss or inefficiency who is responsible etc. (Korhonen et al., 2018). Both concepts (cradle-to-cradle concept and the industrial ecology concept) require cooperation amongst the companies. The state governance could intervene in the relations amongst the various companies without influencing the freedom of negotiations. For example, the government could fund the establishment of a web platform for communications and relations amongst the companies.

The green supply chain management is another possible concept for the integration of the transport sector to the circular economy (Carpenter, Lozano, Sammalisto and Astner 2018). Inland waterway transport has a key place in the green supply chain, as it is more environmentally friendly and energy efficient in comparison to the road and railway transport. Vessels have greater carrying capacity and are able to transport large volumes of cargos with low energy consumption. Consequently, the inland waterway transport could be integrated to the entire supply chain process: purchasing, inbound logistics, outbound logistics, reverse logistics.

The deployment of intelligent transport systems in the freight carriages is an integral part of the green supply chain management process. The deployment of river information services in the Danube inland waterway transport and their harmonization to the information and communication technologies with the other transport modes is a prerequisite for the integration of IWT to the circular economy. These systems are a key component of the multimodal transportation services, which also contribute to the integration of inland waterway transport to the circular economy. The digitalization of the transportation services allows better management of the shipborne waste in the areas of ports.

Having in mind the specifics of the inland waterway transport, the initiative of resource sharing is also possible to be implemented.

The integration of the transport sector to the circular economy could be related to the corporate social responsibility concept (Turoń and Czech 2017). Most of the companies, which have implemented the ISO14001 standard, have experienced green management and could integrate the four components of the circular economy definition in their economic activity.

The circular economy concept is also relevant to the management and exploitation of inland ports (Kazancoglu, Kazancoglu, and Sagnak 2018). They are assumed as tri-modal hubs, especially in the multimodal transportation services. The port authorities are obliged to introduce waste management policies, which concerned not only the shipborne waste management but also the management of waste, not created by the transport sector.

The integration of the transport sector to the circular economy could help develop the image of IWT and its market share at the expense of the road transport. If a competition between road and inland waterway transport exists, then some of the priority areas for the development of the road transport will be directed to the use of alternative ecologic fuels. As a result, the implementation of eco-innovations in the entire transport sector will be encouraged.

3. Empirical analysis

3.1. Green freight transport corridors on the Danube

Taking into account the economic and exploitation characteristics of the inland waterway transport, the integration of the Danube IWT to the circular economy is possible and attainable:

- An inland vessel is able to transport one ton of cargo almost four times farther than a truck using the same consumption of energy (Donau 2013);

- External costs for inland navigation, i.e. costs deriving from climate gases, air pollutants, accidents and noise, are the lowest compared to other transport modes (Donau 2013).

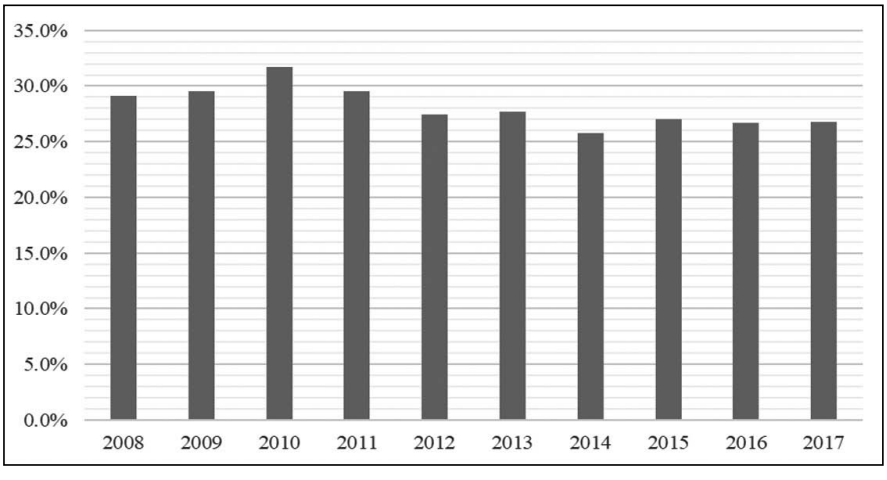
In this regard the European transport policy has put the attention on the development of sustainable transport system and the establishment of "green transport corridors". These green corridors are intended to serve the multimodal freight and passenger carriages through the deployment of modern information and communication technologies in order to combine the advantages of the separate transport modes and to deliver energy efficient and environmentally friendly transportation services. The deployment of intelligent transport systems in the process of vessels' operation is related to the realization of fuel costs savings of:

- 7,25% – as a result of the implementation of Electronic Ship Reporting System;
- 0,75% – when using a radar;
- 2,25% – as a result of the implementation of Automatic Identification System;
- 2,75% – by the implementation of Electronic Charts Display and Information System (COMPRIS 2006).

One of the priority axes of the Europe 2020 strategy for the development of the transport sector is for the share of renewable energy in the final energy consumption to be increased to 20% till 2020 (Savova 2012). This is a proof for the necessity of integration of the Danube inland waterway transport to the circular economy and for increasing its modal share in the green supply chain management process.

In recent years, the observed trend in the transportation process of recycling products on European inland waterways is of general increase, especially on the Danube, as the largest share of waste is assigned mainly in Germany and the Slovak Republic. On Figure 1, the dynamics of the recycling products share of the total goods transported on the Danube in the period 2008-2017 are presented.

Fig. 1. Recycling products as a share of the total goods, transported on the Danube



Source: Annual reports on Danube navigation in Austria in the period 2008-2017 (Donau 2009-2018) *and authors' calculations*

Approximately 28,1% of the total volume of cargos, transported on the Danube, are recycling products, of which 76,6% are pulp-based recycling products, 40% – scrap and waste metal, 12,5% – waste glass and 6,6% – plastic waste. The observed tendency of the dynamics of recycling products carried is of continuous increase after 2014. In relation to the development of the main components of the circular economy concept, the demand for alternative raw materials is continuously growing globally. On one hand, recycling products are not time-sensitive goods and their transportation to the final destination is possible only if rolling stock with large capacity is used. On the other hand, the exploitation specifics of the inland waterway transport allows mass, oversized and heavy cargos to be transported in an environmentally friendly and energy efficient manner. If both the specifics of the recycling products and those of inland waterway transport are combined, it could be expected that the share of recycling products of the total volume of cargos, transported on the Danube, will keep growing.

3.2. Eco-design of the fleet and functioning of the Danube inland ports

The main trends in the development of the shipbuilding industry are a prerequisite for the integration of the inland waterway transport to the circular economy. The gradual depletion of fossil fuels requires the implementation of renewable energy resources (liquefied natural gas) into the propulsion systems of vessels, installation of selective catalytic reduction and particulate matter filters in vessels; implementation of propulsion systems which comply with the European environment standards. In this regard, in 2009, the "Cleanest Ship" project was implemented. Its main goal was to propose measures for increasing the environmentally friendliness and energy efficiency of the inland waterway transport (Schweighofer and Blaauw 2009). The project was carried on a motor tank vessel equipped with a catalytic reduction and particulate matter filter and advising Tempomaat, which helps the captain to operate the vessel on optimal speed. The motor tanker is refuelled with low Sulphur fuel equal to road standards EN 590. Main outputs of the projects proved that, as a result of the usage of such vessel for providing transportation services, the volume of greenhouse gas emissions with harmful effect on the human health could be reduced by 82% (Schweighofer and Blaauw 2009). Consequently, the image of inland waterway transport needs to be improved in order for IWT to participate actively in the provision of multimodal transportation services on the "green transport corridors".

Inland ports are the other main element of the "green transport corridors" and they have key role in the multimodal transportation network. They are transport hubs, which allow interoperability amongst the surface transport modes. The implementation of waste management policy, adoption of measures for biodiversity preservation and negative externalities restriction along the area of the infrastructure sites on the Danube are the general requirements that port authorities need to cover for the relevant port to be integrated into the green supply chain (Berger and Jung 2019). In this regard, special attention should be paid to priority issues, such as water and air quality, soil contamination, dredging disposal, noise, energy consumption, shipborne waste and hazardous cargos.

The port authorities of all Danube riparian countries, which inland ports of international importance are located along the core network corridors of TEN-T,

have adopted policies for shipborne waste management. Electronic data gathering systems for the volumes of waste managed at each port are going to be established. The purpose of these E-Systems is to assess the effectiveness of implementation of the port policies for waste management on regional, national and international level. For example, such system is established at the Serbian ports on the Danube, and the data showed that the positive effects from the adopted waste management policy will mark growth of 25% till 2022 (Port Governance Serbia 2019).

Conclusions

As a result of the theoretical overview and the empirical analysis in the scope of the present study, it is assumed that the Danube inland waterway transport could be integrated to the circular economy. Due to the limited pages of the current research, some issues, related to the importance of the future development of the IWT in accordance with the main components of the circular economy concept are not analyzed. In this regard, there will be proposed ideas, which could be used as the basis for the conduction of research papers or ideas, which could be developed by researchers who have expertise in this field. Consequently, the full integration of the Danube inland waterway transport to the circular economy in the future could be achieved by, firstly, the harmonization of the information and communication technologies in the separate transport modes in the multimodal transportation services. Secondly, it is necessary to examine in depth the contribution and significance of inland ports to the development of the circular economy concept. Thirdly, it would be better to analyze the possibilities for reuse of the vessels and propose measures to prolong the rolling stock's life cycle as well as the possibilities for its recycling. On the last place, it is necessary to outline the perspectives for development of the corporate social responsibility concept in the transport companies operating on the Danube.

R E F E R E N C E S

Berger, T. & Jung, E., (2019). "Green port policy guidelines", DAPhNE project, Work package 4, p. 8-9. [online] Available at: <http://www.interreg-danube.eu/uploads/media/approved_project_output/0001/27/7266177c8bcbaa62dc9b01b5ecdfd0ffd162bd3b.pdf >.

Carpenter, A., Lozano, R., Sammalisto, K., & Astner, L., (2018). "Securing a port's future through Circular Economy: Experiences from the Port of Gävle in contributing to sustainability", Marine Pollution Bulletin, 128, p. 539–547; https://doi.org/10.1016/j.marpolbul.2018.01.065

COMPRIS (2006). Consortium Operational Management Platform River Information Services, Deliverable 12.1: Report on Socio-economic assessment of RIS, Liège, p.86

Donau, V. (2013). Manual on Danube navigation. ViaDonau –Österreichische Wasserstraßen Ges. mbH., p.19. ISBN 978-3-9502226-2-3

Donau, V., (2009-2018). Annual Report on Danube Navigation in Austria, ViaDonau – Österreichische Wasserstraßen-Gesellschaft mbH, p. 40-42, [online], Available at <http://www.viadonau.org/fileadmin/content/viadonau/01Newsroom/Dokumente/2019/Broschueren/Annual_Report_Danube_Navigation_2018_en.pdf >.

Korhonen, J., Honkasalo, A., & Seppälä, J. (2018). "Circular Economy: The Concept and its Limitations", Ecological Economics, 143, p.37-46. https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2017.06.041

Kazancoglu, Y., Kazancoglu, I., & Sagnak, M., (2018). "A new holistic conceptual framework for green supply chain management performance assessment based on circular economy", *Journal of Cleaner Production, 195*, p.1282-1299. https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2018.06.015

Lasi, H., Fettke, P., Kemper, H. G., Feld, T., & Hoffmann, M. (2014). *Industry 4.0. Business & information systems engineering, 6*(4), p.239-242. https://doi.org/10.1007/s11576-014-0424-4

Moreau, V., Sahakian, M., Van Griethuysen, P., & Vuille, F. (2017). "Coming full circle: why social and institutional dimensions matter for the circular economy". *Journal of Industrial Ecology, 21*(3), p.497-506. DOI: 10.1111/jiec.12598

Port Governance Serbia (2019). Study on the business policy of ports in the area of waste management for navigable rivers of the Republic of Serbia, Report, [online] Available at: < https://www.aul.gov.rs/en/strategy-on-waterborne-transport-development-of-the-republic-of-serbia-2015-2025 >.

Savova, I. (2012). "Europe 2020 Strategy – towards a smarter, greener and more inclusive EU economy". *Eurostat, statistics in focus, 39*, p.1-11

Schweighofer, J., & Blaauw, H. (2009). Final Report the Cleanest Ship Projects. Cleanest ship is a project of the EU project CREATING, carried out within the Sixth Framework Programme. p.13. https://doi.org/10.13140/2.1.4202.8326

Turoń, K., & Czech, P., (2017). "Circular Economy in the Transport Industry in Terms of Corporate Social Responsibility Concept", Journal of Corporate Responsibility and Leadership, 3 (4), p. 83-94; https://doi.org/10.12775/jcrl.2016.025

Златина Караджова, Албена Янакиева / Zlatina Karadzova, Albena Yanakieva[1]

ВЪЗМОЖНОСТИ НА БЪЛГАРСКИТЕ ТУРОПЕРАТОРИ ЗА ПОСРЕДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТТА НА ЗДРАВНИЯ ТУРИЗЪМ

Увод

Пътническите агенции, подобно на всички останали организационно-правни и икономически форми на един или друг вид човешка дейност, възникват като следствие на обективно обусловени потребности. Масовизирането на туризма и утвърждаването му като значимо обществено явление обуславят формирането на туристическия пазар като обособена част от стоковия. Затрудненията в реализацията на туристическия продукт и усложняването на пазарната обстановка на определен етап от развитието на туризма предизвикват потребност от стимулиране, улесняване и опростяване на срещата между търсене и предлагане. Тази потребност има обективен характер и може да бъде задоволена само по организиран път при стриктно отчитане и съчетаване на икономическите интереси на различните участници в пазарните отношения. Така се стига до появата на специфични звена на туристическия пазар, които са в услуга както на предлагането, така и при подпомагане на търсенето в избора, организацията или покупката на туристическото пътуване (Караджова 2011).

Предлагането на посреднически услуги с определена степен на полезност и ценност за клиента утвърждава мястото и ролята на класическите турагенти като персонални съветници и индивидуални експерти по услуги за пътувания и туризъм (Казанджиева 2014).

Основната функция на пътническата агенция е посредническата. Това е така, тъй като те действат като посредници между първичното туристическо предлагане и туристическото търсене.

Организаторската/производствената функция се изразява в създаване, оферирање и реализиране на туристически продукт, респективно организирано туристическо пътуване с обща цена.

През последното десетилетие посредничеството се развива и променя с навлизането на туристическата индустрия в етап на зрелост и увеличеното из-

---

[1] *Доц. д-р Златина Караджова, гл. ас. д-р Албена Янакиева, Университет „Проф. д-р Асен Златаров – Бургас / Assoc. Prof. Zlatina Karadzova and Chief. Assist. Dr. Albena Yanakieva, „Assen Zlatarov“ University, Burgas: zlatina_karadjova@abv.bg; aly.yanakieva@abv.bg*

ползване на технологиите от потребителите в търсене на алтернативни варианти за покупка на туристически продукти и услуги (Beech, Chadwick 2006).

Един такъв алтернативен вариант за българските туроператори е предоставянето на продукта на здравния туризъм. Здравният туризъм включва широк спектър мотиви и дейности с физическа активност. Може да бъде определен като пътуване и пребиваване на хора с цел превенция, поддържане, стабилизиране или възстановяване на физическото, интелектуалното и социалното благосъстояние и статус чрез ползване на специфични здравни услуги в място, което е различно от това на тяхното постоянно местоживеене и работа (Караджова, Петкова-Георгиева 2016).

Обединяващ елемент са пребиваване и извършване на процедури в специално предназначено за рекреация място, далеч от дома, и мотивиращ фактор за пътуването, насочен към здравето. Според тази концепция здравният туризъм включва уелнес активности като пътувания до спа центрове и салони за красота, пътувания с яхта, спортен туризъм (колоездене, тенис на трева, катерене, гмуркане, фитнес и редица други физически занимания), които подобряват общия тонус и имат позитивен ефект върху здравето и самочувствието.

Характерните подвидове на здравния туризъм се разграничават на мотивационна основа и са, както следва:

- здравен лечебен (медицински) туризъм – пътуване и пребиваване за стационарно лечение или рехабилитация след лечение;
- здравен профилактичен туризъм – пътуване и пребиваване за предпазване от специфични заболявания;
- здравен уелнес или спа туризъм – пътуване и пребиваване за подобряване на благосъстоянието чрез разтоварване и презареждане на интелектуалните, физическите и духовните сили.

Урбанизацията, транспортът, нерационалното хранене, обездвижването и екологичните проблеми оказват вредно влияние върху физическото и психичното здраве на човека. Това са фактори, които водят до бързо увеличаване на сърдечносъдовите заболявания – хипертонията, сърдечния и мозъчния инфаркт, алергичните, обменно-ендокринните заболявания и др. Модерната цивилизация, както сполучливо посочва доайенът на здравния туризъм в България С. Стаматов (Стаматов 2007), влече след себе си хронична, масова и скъпоструваща на обществото болестност, наречена „болести на съвременната цивилизация“.

Област Бургас разполага със значителни туристически ресурси, което определя и благоприятните перспективи пред развитието на туризма по Южното Черноморие. Те изискват малки капиталовложения и дават възможност за многократно ползване. Всичко това ги прави привлекателни за туристите. Туризмът е индустрия, която се основава върху туристическите ресурси. Те са привличащият мотив за осъществяване на едно пътуване от среда, генерираща туристи, към среда, където се намират тези ресурси. В зависимост от вида на ресурсите се определя и видът туризъм, който се осъществява. Конкретно за област Бургас може без съмнение да се твърди, че с преобладаващ дял е морският туризъм, което се потвърждава и от проведеното изследване. Една възможна алтернатива на морския туризъм е съчетаването му с продукта на здравния туризъм.

Методика на изследването

Периодът на провеждане на настоящото изследване е май–юли 2019 г. Обхватът на изследване са двадесет български туроператори или агентури на международни такива, опериращи по Южното Черноморие, избрани на случаен принцип.

Поставени са следните изследователски цели:

– да се определят типът и форматът на туристически продукт, явяващ се ядро на основната им дейност;
– да се изследва потенциалът на област Бургас за развитие на здравен туризъм;
– да се изследват възможностите за сътрудничество между туристическите и медицинските заведения.

За по-прецизен анализ са поставени и съответните задачи:

– да се определят специфичните терапевтични процедури, към които съответните контингенти туристи биха проявили интерес;
– да се конкретизират начините за съдействие от страна на туроператорите за развитие на здравен туризъм в област Бургас.

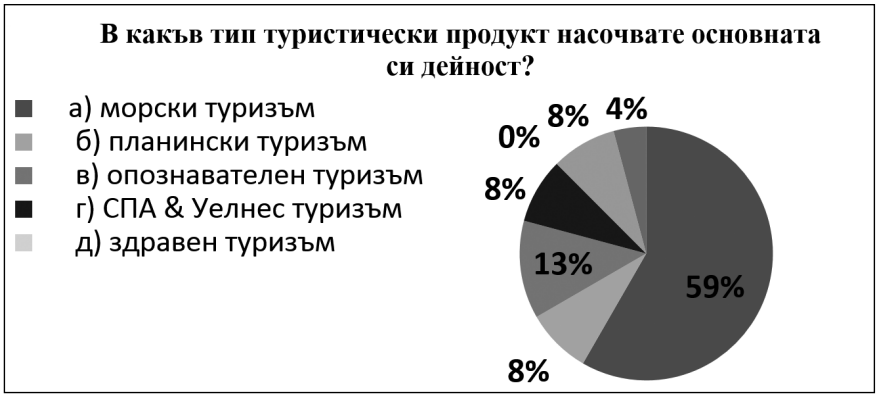
Данните са събрани чрез анкетни карти, попълвани на място в посетените обекти. Събраните данни са въведени и обработени със софтуерния продукт SPSS 19.0.

Анализ на изследването

Анализът на изследването е концентриран към обобщаване на информацията от всеки един отговор от анкетната карта и съответно представянето ѝ в прегледен и разбираем вид. Безпристрастният анализ е в основата на достигане до правилни и гарантиращи осъществяване на целите резултати.

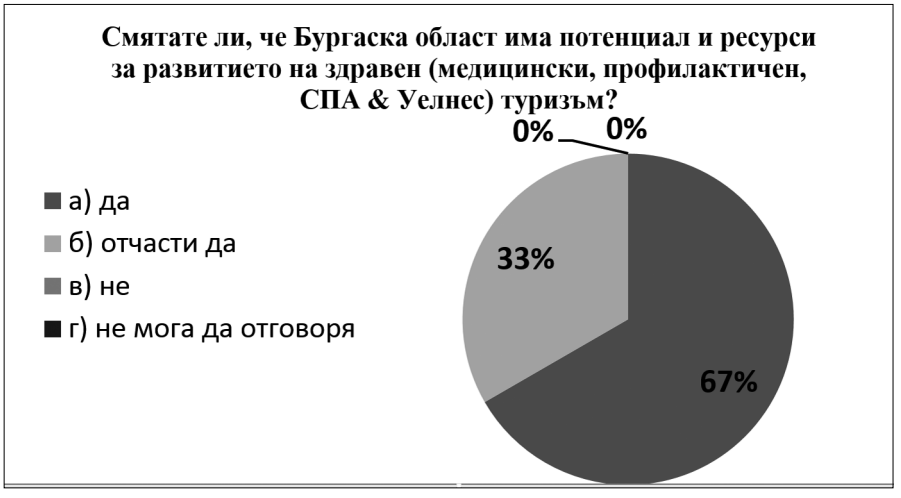
Качественият анализ, наред с избягването на двусмислие и неточност на изводите, е в основата на препоръки, гарантиращи подобрение на разглеждания проблем.

Въпрос 1: Диаграма 1



Логично и естествено туристическият продукт на по-голямата част от анкетираните туристически предприятия е насочен към морски туризъм, тъй като всички развиват дейността си в Бургаска област – 59%. Другите видове туризъм, осъществявани от фирмите, са опознавателен – 13%, планински – 8%, селски – 8%, спа и уелнес туризъм – 8%. Прави впечатление, че здравният туризъм, който включва и медицински, е представен с най-нисък процент – 4%, което дава основание за твърдението, че този туристически продукт все още не е достатъчно развит, няма натрупан опит и традиции в тази сфера.

Въпрос 2: Диаграма 2



Въпреки неразработения туристически продукт в областта на здравния туризъм 67% от анкетираните фирми категорично смятат, че Бургаска област притежава потенциала и ресурсите за обединяването и развитието на медицински, профилактичен, спа & уелнес туризъм. По-нисък е процентът на фирмите, изразили частично съмнение и нестабилна категоричност – 33%. Прави впечатление, че нито една от стопанските организации в сферата на туризма не изразява мнение за абсолютна невъзможност за развитието на здравния туризъм в Бургаска област. Може да се направи заключение за положителна нагласа и готовност за съдействие от страна на туристическата индустрия в сферата на здравеопазването. С увеличението на броя на потребителите на рекреативния туризъм се увеличава и нуждата от качество на предлагането. За да се поддържа адекватно равнище на пазарната динамика, българските здравно-профилактични предприятия се нуждаят от иновационни подходи в управлението за повишаване на конкурентоспособността си. Балнеологията, калолечението и другите оздравителни форми на туристическо предлагане са специфичен отрасъл с голямо бъдеще в Бургаска област, който тепърва ще открива своите хоризонти на развитие.

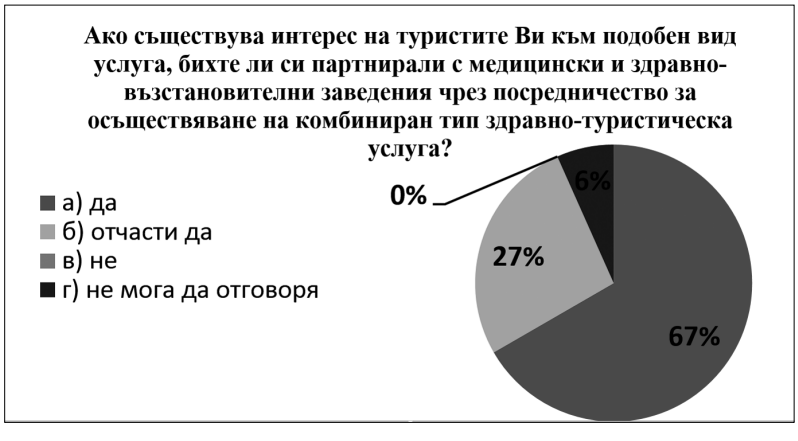
Това заключение се потвърждава и от разпределението на отговорилите фирми относно интереса на потребителите на туристическите им услуги и към тип услуга със здравно-възстановителен характер.

Въпрос 3: Диаграма 3



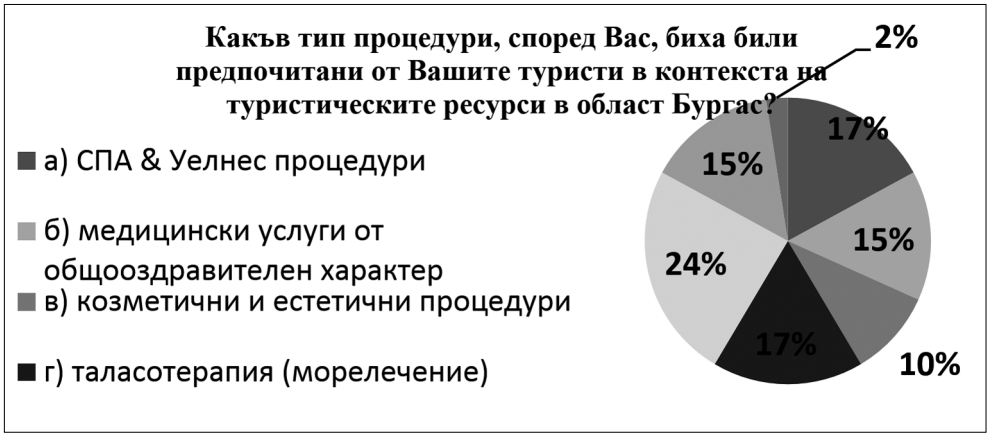
Почти половината – 47%, предполагат, че здравният туризъм, обединяващ медицински, профилактичен, спа & уелнес, ще бъде примамлив и ще очертае потребление от страна на основните им туристи. Малко по-нисък процент от фирмите са толкова категорични в предположенията си и отговарят с „Отчасти да“ – 40%, 13% не желат да се ангажират с предположения. Нито една от фирмите не е отговорила с категорично „Не“, което оформя заключението, че все пак потенциал за разработването на такъв тип здравно-туристическа услуга за нуждите на основните туристи в региона, развиващ предимно морски туризъм, има. Последни проучвания сочат, че над 50% от чуждестранните туристи, посещаващи страната ни със здравно-възстановителна цел, се връщат отново. Наличието на умерен климат, термални извори, лечебна кал са само някои от елементите, подходящи за лечение и профилактика на заболявания. Пътува се както със здравно-възстановителни цели, свързани с балнеологията, така и с медицинско-терапевтични: естетическа и пластична хирургия, стоматология, ортопедия, терапии в сферата на кардиологията, образната диагностика, пластичната хирургия, зъбни импланти и др.

Въпрос 4: Диаграма 4



Желание за партньорство с медицински и здравно-възстановителни заведения за осъществяване на комбиниран тип здравно-туристическа услуга заявяват 67% – „Да“. Малка част отговарят с „Отчасти да“ – 27%, и едва 6% не са наясно дали са готови да посредничат между туристи и здравни заведения. Отново никой не е отговорил с категорично „Не“, което доказва решимостта и желанието на стопанските организации в туристическата индустрия да бъдат адекватни на динамично променящите се условия на външната среда и изискванията на потребителите. Те трябва да са целево ориентирани към оптимизация на недобре развития здравно-туристически продукт чрез внедряване на нови компоненти, характеризиращи профила му в контекста на здравните услуги с използване на наличните географски, природни и антропогенни ресурси.

Въпрос 5: Диаграма 5



Предпоставка за развитието на здравния туризъм, в частност медицинския, е и високият ръст на хората в напреднала възраст, което респективно води до увеличено търсене на здравни грижи и услуги. Забелязва се и туристопоток, обвързан с целево пътуване извън границите на своята държава, за да получи по-качествена здравна помощ, специализирано лечение, както и да се избегнат списъците с чакащи пациенти. Всички тези обстоятелства предопределят големия потенциал в развитието и търсенето на медицински туризъм, тъй като се прогнозира, че потреблението в областта ще нараства особено по отношение на профилактичните мероприятия, влияещи ползотворно върху психичното и соматичното здраве. Това оформя основните линии на развитие на здравния туризъм: предлагане на разнообразни услуги, насочени към физическото, психическото и духовното здраве на човека с превантивна цел, за активен отдих и релаксация, за профилактика и възстановяване след боледуване, за лечение или рехабилитация. Основната линия на предлагане на здравно-туристическа услуга, конкретно в Бургаска област, в контекста на природните ресурси касае преди всичко калолечението като вид услуга, смятат 24% от анкетираните фирми. Почти поравно са разпределени процентите на предприятията, посочващи друг тип процедури, предпочитани от туристи, посещаващи Бургаска област:

17% – таласотерапия, 17% – спа & уелнес процедури, 15% – балнеолечение, 15% – медицински услуги от общооздравителен характер, и 10% – козметични и естетични процедури. 2% посочват отговор „Други“ без конкретизация, но този богат спектър от процедури, които са предпочитани, изграждат основата на разработването на качествен здравно-туристически продукт, касаещ предимно Бургаска област.

Въпрос 6: Диаграма 6



Все по-засилваща е тенденцията, свързана с потребителските търсения на туристически услуги за комплексно обособен пакет, включващ пълен комплект процедури заедно с настаняване, храна и транспорт и преводачески услуги. 42% от анкетираните са посочили точно тези допънителни услуги като съдействие за развитието на здравния туризъм в региона. Мероприятия с опознавателен и развлекателен характер са областите, в които 39% от фирмите са специалисти и смятат, че предлагането и осъществяването на този тип допълнителни инициативи ще обогатят цялостната визия на здравно-туристическия продукт. Едва 19% от анкетираните смело заявяват, че са готови да посредничат между туристи (в по-голямия процент чуждестранни от по-горе изброените държави) и лечебни заведения, което предполага по-широк диапазон на организационни дейности, свързани със здравноосигурителната система на съответната държава, откъдето идва туристът. Това налага по-висока степен на сложност на посредническата дейност и опознаване на детайли в областта на здравеопазването. Положителното тук е, че фирмите проявяват интерес.

Финален щрих очертава цялостната визия за туристическата индустрия в региона – област Бургас, и конкретно нарастването на общия брой туристи чрез развитието и на още един вид туризъм. Почти половината от респондентските фирми – 47%, заявяват категорично, че здравният туризъм ще бъде предпоставка за обогатяване на характерните за региона туристически услуги и това ще доведе до удължаване на летния сезон, оформяне на целогодишна сезонна заетост чрез процедури от здравно-възстановителен характер и оттам – нарастване на броя на туристите в област Бургас. 40% смятат, че отчасти тези фактори ще се отразят върху туристопотока. 13% не се ангажират с анализи. Отново опти-

Въпрос 7: Диаграма 7



мистичен нюанс е липсата на негативен отговор относно влиянието на здравния туризъм в общия специфичен облик на туристическата индустрия в региона.

Изводи и препоръки

Стратегията „Хоризонт 2030“ за устойчиво развитие на туризма в България добавя още цели към предишния нормативен акт – развитие на устойчив туризъм и постигане на по-високо качество на туристическия продукт с различими характеристики. Според анализ, заложен като основа, повече от 80% от гостуващите чуждестранни туристи с медицинска или възстановителна цел смятат, че страната ни е привлекателна дестинация за този вид туризъм и са удовлетворени от пребиваването си (Янакиева 2018). Комбинацията от медицинска и туристическа услуга, осъществена на базата на широкия диапазон от възможности в област Бургас, изгражда основата за разработването на качествен здравно-туристически продукт за нуждите на туристите в региона. Основните изводи, изведени от анкетното проучване, и препоръки, свързани с развитието на здравния туризъм в региона, са следните:

1. **Ресурси** – ресурсите в област Бургас, географски, природни и антропогенни, както и икономическото състояние на региона (възможности на регионалния бюджет, наличие на други фондове и др.) и демографските специфики способстват за възникването на устойчива тенденция в развитието на здравния туризъм.

2. **Сезонност** – Бургаска област, развиваща предимно морски туризъм, притежава потенциала и ресурсите за обединяването и развитието на медицински, профилактичен, спа & уелнес туризъм за удължаване на летния сезон в региона. Диверсификацията на характерния туристически продукт ще постави основа за преодоляване на негативните последици от сравнително кратката сезонна заетост на туристическите кадри.

3. **Кадри** – човешкият фактор в областта на рекреационния туризъм е най-съществения за повишаване на конкурентоспособността в сектора и за

осъществяване на атрактивни здравно-туристически проекти. Затова и обучението на висококвалифицирани кадри във висшите учебни заведения, специалисти в медицина, здравен туризъм и здравен мениджмънт, гъвкави към обществено-икономическите условия в България, трябва да се стимулира. Освен това интердисциплинарният характер на здравно-туристическия продукт, осъществяван целогодищно в област Бургас, ще мотивира туристическите кадри към развитие на професионалната им реализация и ще доведе до повишаване качеството на туристическо обслужване. Ефективността на комплексния здравно-туристически продукт е „дело на интердисциплинарно подготвени и езиково квалифицирани специалисти от медицината, туризма, спорта, социалната сфера, специалисти с опит в туристическите атракции, както и пазарно ориентирани експерти“ (Йорданов, Алексова 5/2013 (42))

4. **Имидж** – изграждането на конкурентоспособен имидж на област Бургас като туристическа дестинация за здравен туризъм може да се постигне чрез кооперирane и интегрирane на общия ресурсен потенциал и разработване на стратегически план за дейностите в здравеопазване, медицина и туризъм, обединени в комплексен пазарен продукт, който ясно да оформи профила на региона. За осъществяването на положителен имидж на дестинацията са необходими качествени услуги със здравно-възстановителен характер, квалифициран медицински персонал, както и ефективно систематизиран проект за разпространение на информационни източници, популяризиращи Бургаското Черноморие като дестинация с развиващ се здравен туризъм.

5. **Иновативност** – важен фактор при избор на туристическа дестинация, предоставяща здравно-възстановителни услуги е и развитието и ефективността на нови подходи в предоставянето на здравни грижи, новоразработени и усъвършенствани здравни бази данни, медицински центрове, предлагащи високотехнологични услуги, достъп и вид на необходимата информация за високотехнологичните услуги.

6. **Намаляване на данъците** – оформянето на целогодишна сезонна заетост и увеличаването на броя туристи в област Бургас ще доведе до нарастване на приходите от туризма в общинския бюджет и оттам до намаляване на данъците.

7. **Партньорство с местната власт** – комплексността на здравно-туристическия продукт налага осъществяването на партньорство между специализираните продуктови и браншовите туристически организации на регионално ниво и местните общински дирекции и отдели по социални дейности и здравеопазване за достигане до необходимото конкурентно ниво. По този начин здравният туризъм ще заеме своето достойно място в регионалната икономика и ще влее свежи капитали в нея.

Заключение

Здравословният начин на живот винаги ще е актуален. Дори във времена на криза, когато става въпрос за собственото здраве и добро физическо състояние, хората не престават да се грижат за себе си. В днешно време те са добре образовани и очакват възвръщаемост на инвестицията. Те искат информация, която ще подобри качеството им на живот, и истински резултати. Основната полза,

която се постига чрез развитието на здравен туризъм, е фактът, че заетостта не е концентрирана само в един сезон, а е разпределена през цялата година. Взето е под внимание, че благата и ресурсите на област Бургас, спомагащи за подобряване здравето на хората, са уникални и ценни за тях и те са готови да заплатят съответната цена.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Караджова, Зл., (2011). Туроператорска, агентска и туристическа транспортна дейност. Габрово, Екс-Прес, с. 8.

Казанджиева, В. (2014). Предизвикателства и алтернативи пред туристическите агенти в България. Наука и икономика, ИУ–Варна, с. 144.

Караджова, Зл., Ст. Петкова-Георгиева (2016). Здравният туризъм в контекста на националното потребление, УНСС, Факултет „Международна икономика и политика“, Катедра „Международни икономически отношения и бизнес“, Международна научна конференция „Членството на България в Европейския съюз: девет години по-късно“. София, 7 октомври 2016 г.

Стаматов, С. (2007). Съвременният здравен туризъм и неговата философия през XXI век. Българският туризъм – приоритети за развитие. Варна, Славена, с. 162.

Янакиева, А. (2018). Здравният туризъм в България – условия, възможности, перспективи. – Управление и образование, том XIV (2). Международна научна конференция „Образование, наука, икономика и технологии“ на Университет „Проф. д-р Асен Златаров“. Бургас, с. 113–120, ISSN 13126121.

Beech, J., S. Chadwick (2006). The business of tourism management. London, Pearson Education, p. 415.

Публикацията е финансирана със средствата, отпуснати целево от държавния бюджет на Университет „Проф. д-р Асен Златаров“ – Бургас за научни изследвания през 2019 г. по проект „Анализ на възможностите за развиване на здравен туризъм в област Бургас“, Д о г о в о р № НИХ – 428/2019 г.

Любомир Любенов / Lyubomir Lyubenov[1]

ПРОДУКТОВА ПОЛИТИКА НА ПЧЕЛАРСКИТЕ СТОПАНСТВА ОТ ОБЛАСТ РУСЕ

Маркетинг стратегиите на пчеларските стопанства от област Русе се реализират тактически чрез определен маркетинг инструментариум, в който продуктовата политика има водеща роля, защото всички останали политики са производни на нея. От една страна, продуктовата политика ограничава развитието на дистрибуционната, комуникационната, ценовата, иновационната и други политики, но от друга – всички те имат влияние върху нея чрез цените, комуникационните активности, дистрибуционните канали, иновациите и пр. Въпреки това без продуктовата политика не могат да съществуват други политики, т.е. възможностите за тяхното развитие и потенциал се определят от продуктовата политика. И най-добрата реклама и цена не могат да превърнат нискокачествения пчелен продукт във висококачествен.

Продуктовата политика е първата маркетинг политика, произлизаща от класическия маркетинг инструментариум, без която не могат да съществуват дистрибуционната, комуникационната, ценовата и други политики. Чрез нея и останалите политики маркетингът се превръща от теория в практика. Продуктовата политика трябва да посочи какви пчелни продукти и с какви характеристики да се произвеждат, така че да се задоволяват изискванията на целевите пазари. Каква да бъде ширината, дължината, дълбочината и вътрешният интегритет на продуктовата номенклатура? Да се продават ли пчелните продукти брандирани, с какъв бранд и какви опаковки, разфасовки и маркировки да се използват?

Продуктовата политика има за цел създаването на продукти, за които съществува или може да се формира търсене, както и осигуряване на най-голям относителен дял за тези продукти, създаването и предлагането на продукти с относително ниски разходи и нисък риск. Основните ограничители за постигане на тези цели на продуктовата политика са количеството и качеството на ресурсите на пчеларските стопанства от област Русе (управленски, технологични, технически, суровинни, финансови, кадрови, информационни), качеството на целевите пазари (равнище на задоволеност на потребностите, поглъщателна способност, платежоспособно търсене, конкуренция, пазарна инфраструктура и др.), условията за бизнес с пчелни продукти – политически, икономически, социални и технологични характеристики на бизнес средата.

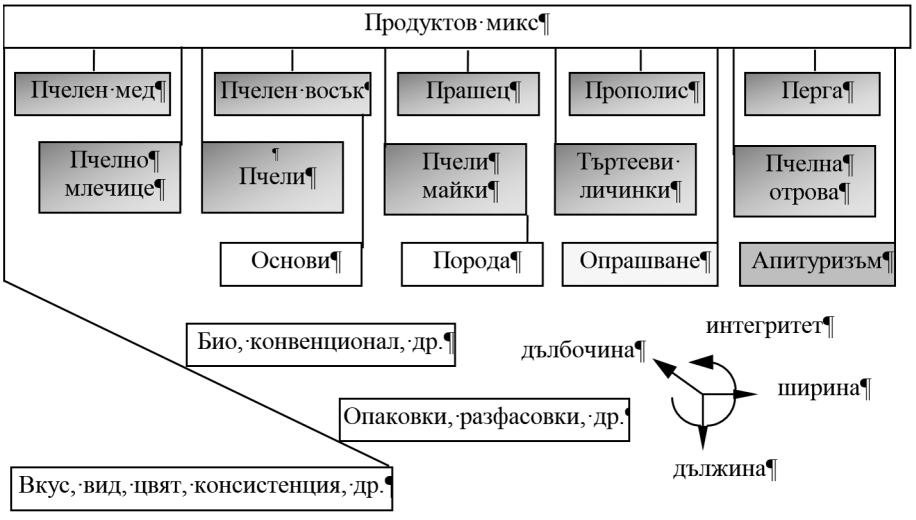
---

[1] *Доц. д-р Любомир Любенов, Русенски университет „Ангел Кънчев“/ Assoc. Prof. Lyubomir Lyubenov, „Angel Kanchev“, University of Ruse: Llyubenov@uni-ruse.bg*

1. Продуктов микс

Продуктовият микс включва всички продукти, произвеждани и предлагани от пчеларските стопанства на техните целеви пазари. Формирането на продуктов микс е едно от най-важните маркетинг решения, от които зависи бъдещето на всяко пчеларско стопанство, защото основната част от останалите маркетинг решения са производни на него. Продуктовият микс има четири измерения (ширина, дължина, дълбочина и вътрешен интегритет) – фиг. 1. Колкото по-хармонично е развит продуктовият микс в различните направления, толкова пчеларските стопанства от област Русе имат по-добри възможности да удовлетворяват в по-пълна степен нуждите на потребителите.

Фиг. 1. Продуктов микс на пчеларските стопанства



Ширината на продуктовия микс се определя от вида и броя на продуктите, обединени в продуктови линии или предлагани като самостоятелни продуктови единици. Продуктовият микс на пчеларските стопанства може да включва дванадесет продуктови линии – мед, восък, прашец, прополис, перга, пчелно млечице, търтееви личинки, пчели, пчелна отрова, пчели майки, опрашване, апитуризъм. Ширината на продуктовия микс, от една страна, е ограничена обективно от природни фактори, а от друга, от постигнатата степен на диверсификация на пчеларските стопанства от област Русе. Например производството на храни и напитки на основата на различни пчелни продукти може да развие продуктовия микс в ширина.

Дължината на продуктовия микс се определя от броя на различните продукти във всяка продуктова линия. Развитието в дължина е ограничено от т.нар. продуктов канибализъм. Прави впечатление, че поради природни, законодателни и други ограничения при пчелните продукти има затруднено развитие в дължина. Например развитието на продуктови линии като пчели майки, пчели, млечице, отрова и търтееви личинки в дължина чрез различните породи

е ограничено законодателно у нас. Останалите продуктови линии като мед, восък (дължина чрез восъчни основи за рамки и др.), прашец, прополис, перга и опрашване са ограничени в развитието си в дължина от природни и други фактори, като възможността за използването им за лекарства, функционални храни и т.н. Развитието в дължина чрез ценова диференциация към по-високи или по-ниски цени изисква продуктова диференциация.

Дълбочината на продуктовия микс се определя от броя на отделните модификации за всеки продукт. Модификацията се състои в промяна на една или няколко от характеристиките на продукта, като този начин на промяна е по-малко рискован, отколкото разработването на нов продукт. Добрата модификация може значително да подобри и диференцира продуктите, както и да стимулира продажбите. Предвид ограниченията за развитие на продуктовия микс в ширина и дължина пчеларските стопанства от област Русе може да заложат на развитие в дълбочина. Модификациите на продуктите могат да бъдат три основни вида: качествени, функционални и естетични (Прайд, Феръл 1996). Отчитайки особеностите на пчеларството, модификациите на неговите продукти може да се приложат под следните форми:

- качествени – дължащи се на използването на нови технологии, лекарства, ваксини и други, които подобряват качеството на пчелните продукти. Пчеларските стопанства могат да използват конвенционални технологии или да внедрят биологични и прецизни технологии, които да подобрят качеството на произвежданите пчелни продукти от всички продуктови линии. Посочените технологии изискват подходящи лекарства, а създаването например на ваксина срещу вароатозата ще промени качеството на всички пчелни продукти;
- функционални – промени в удобството, ефективността, многостранността и безопасността на пчелните продукти, като предлагането им в различни опаковки, разфасовки и дизайн, които позволяват многостранна и по-лесна употреба – опаковки за директно изстискване и др. Посочването на прилаганите международни, биологични, местни (центрофугиран мед без загряване) и други стандарти, по които са произведени пчелните продукти, се явяват гаранции за безопасност и здравословност;
- естетични – промени във вкуса, консистенцията, мириса и визуалните характеристики на пчелните продукти. Посочените характеристики зависят основно от природни фактори и може да се модифицират в тесни граници. Например прашецът се събира от различни растения и смесва от пчелите, поради което много трудно може да се обособят различни видове прашец, което е валидно за пергата, прополиса и други продукти. При меда може да се постигне значително развитие в ширина на основата на растенията, от които се добива – рапичен, акациев, липов, слънчогледов, манов, полифлорен и друг, чрез подходящи технологии, както и на основата на консистенцията – течен, кристализирал, кремообразен.

Вътрешният интегритет отразява връзката между продуктите в продуктовия микс. Степента на обвързаност може да бъде:

- висока интегрираност на продуктите в продуктовия микс – стремежът е реализиране на синергичен ефект в резултат на едновременното предлагане на взаимносвързани продукти за по-комплексно задоволяване на потребителите. Например пчелният мед освен самостоятелно може да се

предлага смесен с прашец, пчелно млечице, прополис и други комбинации в определени пропорции. Пчелният мед има висока степен на интегрираност с всички продуктови линии, поради което трябва да се използва като водещ продукт на пчеларството за увеличаване на продажбите. Апитуризмът позволява интегрирано предлагане на всички пчелни продукти плюс опрашването, което пък се интегрира много добре с отрасли като овощарството, зеленчукопроизводството и др.;

- ниска интегрираност на продуктите в продуктовия микс – при този конгломератен подход продуктовият микс се формира от продукти, които имат голям пазарен потенциал, без да се търсят взаимовръзки между тях. Например пчеларските стопанства могат да навлязат в селския туризъм, в бизнеса с опрашване или в земеделски отрасли, които нямат връзки с пчеларството, хранително-вкусовата промишленост, търговията, консултантския бизнес и др.

Днес безспорен продуктов и пазарен лидер сред пчелните продукти е пчелният мед, а останалите продукти често са следствие или допълнение към него. Медът е най-добре развитата продуктова линия в дълбочина на основата не само на природни суровини (рапица, акация, липа, слънчоглед и др.), но и на използването на конвенционални, биологични и пр. технологии, както и на голямо разнообразие от опаковки, разфасовки и брандове. Всичко това е позволило да се постигне голяма продуктова, респективно и ценова диференциация в тази линия. Развитието на продуктови линии восък, прашец, прополис, перга и други в отделните направления е значително по-слабо поради някои биологични, технологични и други ограничения. Продуктови линии пчели майки, пчели, млечице, отрова и търтееви личинки са ограничени законодателно да се развиват в дължина.

Опрашването е своеобразна услуга, която пчелите извършват „безплатно“ при производството на останалите пчелни продукти. Въпреки че в САЩ големите мобилни пчелини печелят повече от опрашването, отколкото от произвежданите пчелни продукти, в България и в област Русе пазарът на опрашване е нищожно развит и дори липсват субсидии, което ограничава и развитието на мобилното пчеларство. Апитуризмът е все още в зародиш и нищожно развит в сравнение с повечето видове туризъм – винен и др. Тъй като пчелният мед доминира значително в продуктовия микс и много често производството на останалите пчелни продукти е съпътстващо, реално той ограничава развитието им. Това показва, че са необходими допълнителни технологични, маркетингови и други инвестиции извън тези на меда за развитието на останалите продукти и техните пазари.

Пчеларските стопанства от област Русе трябва много внимателно да проектират продуктовия си микс в четирите направления съобразно пазарите – организационни и потребителски. На организационните пазари се търгуват пчелни суровини в големи количества, т.е. в големи опаковки и разфасовки. Търси се строго определено качество, използват се системи за управление на качеството, вземат се проби. Цените на пчелните продукти варират в големи граници. На потребителските пазари има много по-голямо разнообразие и диференциация на пчелните продукти. Използват се по-малки и разнообразни опаковки. Цените на брандираните пчелни продукти са по-високи и се изменят в по-тесен ценови диапазон. Има голям относителен дял на пчелните продукти със сравнител-

но ниски цени. Поради това продуктовият микс за потребителските пазари ще бъде с много повече модификации.

Ширината, дължината, дълбочината и вътрешният интегритет са важни фактори на конкурентоспособността. Основното правило е, че по-развитият в четирите направления продуктов микс осигурява по-добри позиции на пчеларските стопанства. Всяко пчеларско стопанство се стреми в продуктовия му микс да влязат най-печелившите продукти. Решението за развитие на продуктовия микс в дадено направление е целесъобразно само при условие, че очакваните допълнителни приходи са по-високи от необходимите разходи за това. При неблагоприятно съотношение приходи/разходи пчеларското стопанство може да инвестира в развитието на дадено направление на продуктовия микс с цел завоюване или запазване на определени пазарни позиции.

Отделните продуктови линии трябва да се оценят и от гледище на пазарната им привлекателност. Всички, с изключение на апитуризма, включват пчелни продукти, които са известни и познати от хилядолетия, което прави удачно за тази цел използването на матрицата на Бостънската консултантска група – фиг. 2. Големият пазарен дял и сравнително невисок пазарен ръст на конвенционалния мед го формират като типична „парична крава“, а биологичният мед – като „звезда“. Част от останалите пчелни продукти, като пчелния прашец, пчелното млечице и други, могат да имат характеристики на „звезди“ или на „въпросителни“, а търтеевите личинки, пергата, опрашването и пчелната отрова, които са с нищожно развитие на националните пазари, но с голям потенциал за растеж, са „въпросителни“. Липсват „кучета“, което разкрива добри перспективи за развитие на всички пчелни продукти.

От матрицата на Бостънската консултантска група следва, че конвенционалният мед изисква инвестиции в продуктови иновации и технологично лидерство, което означава въвеждане на технологии за поддържане на стабилно качество и намаляване на себестойността. Част от приходите трябва да се инвестират в останалите пчелни продукти. Пчелните продукти, които са „въпросителни“, изискват продуктови модификации и привличане на голям дял от новите клиенти, което налага инвестиции в технологии за масовизация на производството, маркетинг проучвания и др. При пчелни продукти от типа „въпросителни“ се изискват значителни инвестиции за разширяване на пазарния дял или отнемане на пазарен дял от конкуренцията, както и фокусиране на определена ниша, където могат да доминират.

Реализирането на посочените насоки на развитие в сферата на продуктовата политика на пчеларските стопанства от Русенска област изисква активно управление на качеството на пчелните продукти с цел осигуряване на устойчиво развитие, намаляване на себестойността, брандиране и постигане на по-добри цени. Качеството има фундаментално значение за пчеларските стопанства както за продуктите, предназначени за организационните, така и за потребителските пазари. За организационните пазари то осигурява проследяемост и контрол по цялата хранителна верига, безопасност на пчелните продукти, възможност за експорт на чужди пазари, спазване на законодателната база и др. Постигането на стабилно качество на пчелните продукти е основа за тяхното брандиране и успешно реализиране на потребителските пазари.

Фиг. 2. Матрицата на Бостънската консултантска група

Обем на продажбите		Нисък	Висок
	Голям	„***Въпроси“ – характеристики*** а) бърз растеж; б) малка печалба; в) силно търсене на пазара ***Стратегии:*** а) големи инвестиции, за да получат по-голям дял от новите продукти; б) купуване на съществуващи пазарни дялове чрез поглъщане на конкуренцията; в) заграбване на пазарен дял; г) фокусиране на определена ниша, където могат да доминират; д) събиране на реколтата, напускане на пазара	„***Звезди“ – характеристики*** а) лидери на пазара; б) ускорено увеличаване на обема на продажбите; в) значителна печалба; г) значителни инвестиции за финансиране на растежа ***Стратегии:*** а) защитаване на пазарния дял; б) привличане на голям дял от новите клиенти; в) модификация на продукти, намаляване на цени, разширяване на пазара
	Малък	„***Кучета“ – характеристики*** а) най-голямата част от продуктите са в тази категория; б) оперират при неизгодни разходи; в) малки възможности за растеж при ограничени разходи; г) пазарите не се разрастват, няма бизнес стратегия ***Стратегии:*** а) фокусиране на определен сегмент от пазара, в който конкуренцията не доминира; б) събиране на реколтата, намаляване на поддържащите разходи; в) загубване на пазарния дял, продажбата е проблем; г) напускане на пазара – отпадане на продуктовата линия	„***Дойни крави“– характеристики*** а) печеливши продукти; б) генерират повече пари, отколкото е необходимо за поддържане на пазарния дял ***Стратегии:*** а) поддържане на пазарна доминация; б) инвестиране в подобряване на продукта и технологично лидерство; в) поддържане на ценово лидерство; г) използване на приходите за НИРД в други области
			Относителен пазарен дял

Източник: Прайд, Феръл 1996; Любенов 2014 и др.

2. Управление на качеството и производителността

Качеството на пчелните продукти може да се основава на природни фактори, технологии и комбинация между тях като сертифицирано производство по определен стандарт. Природните фактори, които влияят върху качеството на пчелните продукти, са надморската височина, климатичните характеристики на територията, биологичните ресурси. Използваните технологии в агросектора – ГМО, конвенционални и биологични, също оказват силно влияние върху

качеството на всички земеделски продукти. Постигането и поддържането на определено качество може да се осигури чрез сертифициране по определен национален или международен стандарт Global GAP (Good Agricultural Praxes), HACCP (Hazard Analysis and Critical Control Points), ISO 9001 или сертифициране по някои от стандартите за биологично земеделие.

Пчелните продукти, предназначени за експорт на международните пазари, трябва да отговарят на определени стандарти за безопасност и качество. Големите международни търговски вериги имат сертификация на общата база на ISO 9001, а някои – и профилирана система за управление на безопасността и качеството на храните по цялата хранителна верига ISO 22000, която им позволява да поддържат и модернизират управлението по безопасността на храните и да съгласуват методите на контрол с общите законови изисквания за страната. В България от 2007 г. всички предприятия от хранително-вкусовата промишленост (ХВП) и търговията с храни са задължени да имат въведена HACCP, която да гарантира качество и проследяемост на продукцията по цялата хранителна верига.

Системата HACCP насочва вниманието на производителите към онези стъпки на протичащите процеси, които имат критично значение за безопасността на произвежданите от тях продукти. Философията на HACCP се основава на профилактика. Системата включва определяне и наблюдение на критичните точки в процеса на приготвянето и съхраняването на храната, в които възможността за поява на рискове е най-голяма. Целта е продуктът да бъде произведен безопасно и да се докаже това. HACCP покрива всички видове потенциални рискове като физични, химични, биологични – без значение дали присъстват по естествен път в храните, дали се дължат на околната среда или са резултат от грешка в производствения процес. Функционирането на HACCP се нуждае от солидна основа в лицето на въведени и работещи добри производствени практики (ДПП), които представляват правила за работа, свързани с персонал, помещения, съоръжения, суровини, документация, технология и контрол.

В пчеларството могат да се прилагат добри аграрни практики GAP, които намаляват риска от замърсяване на почвите, растенията, водите и произвежданите пчелни и други продукти (Любенов 2008). Пчеларските стопанства като доставчици на суровини от растителен и животински произход трябва да гарантират безопасността на пчелните продукти чрез осигуряване на проследяемостта им – изискване, наложено от националната и европейската законодателна рамка. Това налага пчеларските стопанства да внедряват GAP като необходима предпоставка за успешно реализиране на произведените пчелни продукти на търговски и преработвателни предприятия. Затова пчеларските стопанства и техните браншови организации съвместно с министерството на земеделието трябва да разработят, утвърдят и наложат GAP в българското пчеларство, респективно и в област Русе.

Гарант за качество е сертифицирането, което удостоверява, че даден пчелен или друг продукт отговаря на определени стандарти за производство на органична или друга продукция, тъй като е подлаган на редовни проверки от сертифициращ орган, който се посочва на етикета. Сертифицирането е процедура, при която независим орган оценява пчеларското стопанство и гарантира писмено, че са спазени изискванията на определени стандарти. Сертифицирането осигурява постигането и поддържането на исканото качество, удовлетво-

ряване на потребителите и подобряване на конкурентните позиции. Контролът и прилагането на сертифицирани системи за управление на качеството по цялата хранителна верига – от кошера до клиента, изгражда доверие в потребителите и се явява солидна база за брандиране.

Територията на област Русе като административен и географски регион с определена надморска височина, климатични фактори, растително разнообразие, транспортна инфраструктура, традиции в пчеларството и други, предоставя отлични условия за производството на пчелни продукти с високо качество спрямо същите продукти, произведени в други административни и географски региони. Посочените фактори в съчетание с прилагането на подходящи технологии, професионално ориентирани пчеларски стопанства, както и характеристиките на местната популация пчели, характеризираща се с продуктивност и устойчивост на болести и вредители. осигуряват природни и икономически условия за производство на здравословни, висококачествени и уникални в някои отношения пчелни продукти.

Използваните технологии в сектор пчеларство имат базово значение за постигането на определено количество, качество и себестойност на произвежданите пчелни продукти. От една страна, прилаганите технологии в пчеларството се основават на използването на природния потенциал на различните сортове растения и на различните породи пчели, а от друга страна, сертифицираното производство на пчелни продукти по определен стандарт изисква използването на подходящи технологии и природни фактори. Технологиите имат базова роля за съчетаване на природните с производствените, финансовите и други фактори относно постигането и поддържането на определено количество, качество и себестойност на пчелните продукти. От тях зависи качеството и производителността на пчеларските стопанства от област Русе.

Производителността в пчеларството има отношение както към количеството на произведените пчелни продукти, така и към тяхното качество, респективно и себестойност. Те зависят от специализацията и концентрацията на пчеларските стопанства от област Русе. Икономико-географските характеристики на област Русе са предпоставка за специализация в конкретни пчелни продукти – биологичен мед, прашец и др. Икономическа основа на концентрацията са технико-икономическите предимства на едрото пред дребното производство. Едрото производство създава по-добри условия за прилагане на научните достижения, за използване на високопроизводителни технологии и механизация, както и на различни форми за интеграция.

Концентрацията на производството на пчелни продукти от област Русе може да се осъществи количествено чрез увеличаване на размерите на пчеларските стопанства и качествено – чрез увеличаване на средния добив от кошер, както и едновременно по двата начина. В основата и на двата начина за концентрация на производството на пчелни продукти стои интеграцията и специализацията. Те позволяват затваряне на цикъла на производство и реализация на пчелни продукти. Формират се регионални пчелни продукти с висока добавена стойност, като същевременно се прилага по-съвършена организация на тяхното производство и реализация при по-високи цени. Намалява се себестойността, подобрява се качеството на продукцията и рентабилността на пчеларските стопанства от област Русе.

3. Брандиране на пчелните продукти

Понятието бранд е по-широко от понятието марка,[2] въпреки че теорията и практиката поставят по-голям акцент върху нея. Най-важните ползи, които брандът може да осигури на регионалните пчеларски стопанства, са по-високи приходи, по-голям пазарен дял, по-добра ефективност и по-добри позиции във взаимоотношенията с търговците на едро, търговците на дребно и крайните клиенти. Добрият бранд има способността да мобилизира ресурси, да фокусират усилията, да привлича и задържа служители и потребители. Осигурява по-добри възможности за растеж и разширяване в нова продуктова категория. Постига по-висока лоялност на потребителите, по-малка ценова чувствителност и по-високи цени (Любенов 2015). Затова крайните резултати от дейността на регионалните пчеларски стопанства ще се влияят силно от степента на брандиране на произвежданите от тях пчелни продукти.

Националната аграрна политика е насочена основно към субсидирано производство на земеделски суровини, вкл. и в регионалния сектор пчеларство. Много по-малко усилия и средства в сравнителен план спрямо субсидирането на производството са насочени към решаване на проблеми в сферата на брандирането на пчелните продукти. Изострянето на ценовата конкуренция на националните и международните пазари прави брандирането и позиционирането им още по-належащо. В условията на продоволствена сигурност, характерна за ЕС и много други страни, ще се търсят предимно качествени и здравословни брандирани пчелни продукти, което предполага в перспектива тяхното стабилно и нарастващо търсене.

Сортирането, разфасоването, опаковането, етикетирането и указването на географската област, сорта на растенията и използваните технологии позволяват създаването на пчелни продукти с висока добавена стойност чрез диференциация на базата на природните характеристики на региона. Затова е необходима интеграция на регионалните пчеларски стопанства с преработвателни, развойни, сертифициращи звена. Възможности за създаване на уникални регионални пчелни и други продукти, базирани на тях, предлагат географската среда, местните традиции, културното наследство и технологиите. Въпреки хилядолетните традиции на пчеларството в областта не са селектирани уникални природни дадености за регистриране на ГО или традиции и технологии за създаване на ХТСХ.

Възможностите за брандиране на регионалните пчелни продукти се предопределят и от постиженията в тази сфера на национално ниво. Ако България е добре брандирана на национално ниво,[3] това ще подпомогне значително брандирането и на регионално ниво. Брандирането на област Русе като туристическа дестинация ще бъде солидна основа за развитието и утвърждаването на

---

[2] В англоезичната литература юристите използват термина trademark, а маркетолозите понятието brand, което включва и географски означения (ГО), храни с традиционно специфичен характер (ХТСХ), фирмени и домейн имена, ноу-хау и др.

[3] По Оперативна програма „Регионално развитие“ имаше разработена стратегия за бранд България за 1,6 млн. лв. с фокус върху туризма. През ноември 2014 г. Европейската комисия наложи глоба от 160 хил. лв. на проекта „Бранд България“ заради нарушения при процедурата по Закона за обществените поръчки и неизползване на тази бранд стратегия и нейните графични елементи – лого.

апитуризма в областта. Висококачествените и уникални земеделски и пчелни продукти, както и техните производни храни и напитки са сериозен фактор, който може да привлече потребители, които искат да опитат уникалните местни пчелни продукти и техните производни. Влияние върху възможностите за брандиране на регионалните пчелни продукти оказват и националната, и регионалната политика на ЕС.

Брандирането на пчелните продукти от област Русе е производно на позиционирането им. Позиционирането на организационните пазари изисква тяхното брандиране чрез определени технологии и ноу-хау, сортове, страна и регион на произход и фирмено име, които могат да се синтезират чрез сертифициране по определен стандарт – био и др. На потребителските пазари позиционирането на регионалните пчелни продукти се базира на марки, а домейн името намира приложение и на двата им пазара. Досега пчеларските стопанства от Русе, които произвеждат конвенционален мед, както и други пчелни продукти като суровини, не са брандирали продукцията си и са се позиционирали предимно чрез цената. Това ги поставя в условията на изострена ценова конкуренция с глобалните производители, което не е в тяхна полза.

Позиционирането на регионалните пчелни продукти изисква брандирането им чрез сертифициране по определен стандарт, домейн име и марка. Биологичният сертификат може да се използва като основа за създаване и на сертификатна марка. Последната ще формира имидж за високо качество, подчертавайки произхода от среда с високо биоразнообразие. Домейн името ще предоставя бърз, евтин, интерактивен и персонализиран глобален достъп, респективно глобално и много по-прецизно диференциране и позициониране към по-високи цени. Брандирането на регионалните пчелни продукти трябва да се основава на произхода им от регион с високо биоразнообразие, качество и здравословност. Домейн името трябва да промотира и подчертава тези характеристики на техните брандове.

При изграждането на марка на пчелен мед и други пчелни продукти за потребителските пазари трябва да се отчита наличието на значителна маркова конкуренция. Световната и националната практика показват, че в перспектива силата на създаваните от търговците частни етикети (private label) ще расте и те най-вероятно ще увеличават още пазарния си дял спрямо родовите марки (generic brands) и марките на мултинационални гиганти от ХВП. За регионалните пчеларски стопанства е много трудно изграждането и утвърждаването на собствена марка поради непосилно високите разходи за нея. Наличието на силна маркова конкуренция при пчелните продукти ги затруднява още повече при изграждането на собствена марка и налага интеграция в хоризонтален и вертикален план.

Посочените трудности при изграждането на марки на пчелни продукти от страна на пчеларските стопанства налагат последните да получат подкрепа на отраслово, национално и наднационално ниво. Пример за такава подкрепа е логото на ЕС за биологични продукти, което обединява колективна и сертификатна марка. От 1 юли 2012 г. логото на ЕС за биологичните продукти е задължително за всички предварително пакетирани биологични хранителни продукти, произведени в държавите от ЕС и отговарящи на необходимите стандарти. Наред с логото в близост трябва да фигурират и кодът на контролния орган, и мястото на производство на пчелните суровини и продукти. Запазва се възможността да се поставят и частни, регионални или национални знаци заедно със знака на ЕС.

Домейн името се придобива след регистрация и може да бъде съставено или да съдържа фирмено име и/или марка на дружество. То притежава отличителност и може да се използва и като канал за комуникация между регионалните пчеларски стопанства и обществото, и като средство за дистрибуция на пчелните продукти. Домейн името представлява закупуването на правото на притежание на име в интернет за определено време. То е уникално и може да бъде достъпно в цял свят чрез световната мрежа. Част от домейн името се избира от абоната и това може да бъде име, фирмено наименование, марка – това е т.нар. второ ниво на домейна, разположено между www (World Wide Web) и знака точка. Частта от домейна след точката се нарича основен домейн – първо ниво на домейна.

Регионалните пчеларски стопанства могат да регистрират домейн име, което не трябва да е марка на друго предприятие и особено общоизвестна марка, тъй като националното и ЕС законодателството считат регистрирането като домейн име на марката на чуждо предприятие или лице за нарушение на правата им. Добра алтернатива за домейн име при отсъствие на собствена марка е фирменото наименование на пчеларското стопанство, особено в случаите, когато е утвърдено и известно. Домейн името има важна роля за брандиране на пчелните продукти в интернет. Създаването му е сложна задача, изискваща прецизно познаване на спецификата на интернет и за съжаление основната част от пчеларските стопанства в България нямат активно присъствие в мрежата, защото не са онлайн интегрирани.

Домейн името ще играе все по-голяма роля при брандирането на регионалните пчелни продукти, защото осигурява бързо и евтино много богата информация. Пчеларските стопанства могат да провеждат интерактивен диалог със своите партньори и да научават повече за желанията и предпочитанията им. Те могат да персонализират своите оферти, услуги и послания, което позволява да установяват по-тесни взаимоотношения с клиенти и партньори от всички части на света при много ниски разходи. Чрез домейн името регионалните пчеларски стопанства не са ограничени в рамките на географското си положение и получават глобален достъп за изграждане на имидж и лоялност към брандираните пчелни продукти. То позволява да бъдат използвани успешно маркетингът на взаимоотношенията и персонализираният маркетинг за брандиране на пчелни продукти.

Заключение

В резултат на проведеното изследване за продуктовата политика на пчеларските стопанства от област Русе могат да се направят изводи в няколко основни направления.

Първо, относно продуктовия микс:

- Развитието на продуктовия микс е ограничено от природни и законови фактори, както и от постигнатата степен на диверсификация на пчеларските стопанства. Пчелният мед има висока степен на интегрираност с всички продуктови линии, поради което трябва да се използва като водещ за увеличаване на продажбите на останалите продуктови линии. Апитуризмът позволява интегрирано предлагане на всички пчелни продукти, а опрашването се интегрира добре с много подотрасли на растениевъдството.
- Пчелният мед доминира значително в продуктовия микс и много често производството на останалите пчелни продукти е съпътстващо и ограни-

чено от него. Той е типична „крава“, но за останалите пчелни продукти като „въпросителни“ и „звезди“ са необходими допълнителни технологични, маркетингови и други инвестиции за развитието им. Липсват „кучета“, което разкрива сравнително добри перспективи за пазарното развитие на всички пчелни продукти. Апитуризмът и опрашването предлагат много добри перспективи за диверсификация.

- Когато пчеларските стопанства имат слаборазвит продуктов микс в ширина, дължина, дълбочина и вътрешен интегритет, доминиран от суровината пчелен мед при сравнително ниско ниво на иновациите, те имат сравнително слаби възможности за разгръщане на потенциала на дистрибуционната, комуникационната, ценовата и други политики.

Второ, относно управлението на качеството и производителността:

- Качеството на пчелните продукти може да се основава на природни фактори, технологии и комбинация между тях, както и на сертифициране по определен стандарт като Global GAP, HACCP, ISO 9001 или по стандарт за биологично земеделие. Сертифицирането осигурява постигане и поддържане на искането качество, подобрява конкурентоспособността, изгражда доверие и бранд.
- Качеството на пчелните продукти се гарантира чрез сертифициране по определен стандарт, а производителността се осигурява чрез специализация, концентрация и интеграция. Качеството и производителността определят себестойността и конкурентоспособността на регионалните пчелни продукти.

Трето, относно брандирането на регионалните пчелни продукти:

- Създаването и утвърждаването на марка на пчелни продукти на ниво пчеларско стопанство е много трудно, поради което може да се реализира основно на регионално, мезо- и макониво. Домейн името предлага благоприятни възможности за персонализация и изграждане на трайни взаимоотношения с клиентите, поради което има важно значение за брандирането на пчелните продукти.
- Отчитайки относително ниското ниво на използване на потенциала на интелектуалните продукти в регионалното пчеларство, слабото присъствие в интернет и силната маркова и ценова конкуренция в сферата на пчелните продукти, можем да очакваме в перспектива значителни трудности и изоставане в брандирането им.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Любенов, Л. (2008). Качеството – основен проблем на българското земеделие. – В: Научни трудове на Русенски университет „А. Кънчев“. Русе, с. 85–88, ISSN 1311-3321.

Любенов, Л. Маркетинг (2014). Русе, ISBN 978-954-712-617-6.

Любенов, Л. (2015). Брандиране на земеделски продукти. – Икономически изследвания, кн. 4, София, БАН, с. 138–159, ISSN 0205-3292.

Прайд У., О. Феръл (1996). Маркетинг: концепции и стратегии. София, ФорКом, ISBN 954-464-052-5.

ФИРМАТА НА XXI ВЕК /

THE COMPANY OF THE 21ST CENTURY

Спартак Керемидчиев, Мирослав Неделчев / Spartak Keremidchiev, Miroslav Nedelchev[1]

ПОДОБРЯВАНЕ СЪСТОЯНИЕТО НА КОРПОРАТИВНОТО УПРАВЛЕНИЕ НА ДЪРЖАВНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

1. Увод

През годините на прехода интересът към държавните предприятия бе свеждан основно към възможностите за тяхната приватизация. Поради слабия капацитет на държавната машина намеренията за преструктуриране на държавните предприятия и подобряване на тяхното функциониране от началото на 90-те години на миналия век за постигане на по-високи приходи от приватизацията бързо бяха забравени. В периода на подготовка и осъществяване на приватизацията усилията на повечето мениджъри на държавни предприятия и техните покровители от политическите и административните среди бяха насочени към източване на ресурсите на предприятията с цел лично облагодетелстване или за да могат по-евтино да ги изкупят. В резултат от това поведение финансовите резултати на държавните предприятия са негативни през повечето години (табл. 1). Основният начин за покриване на натрупаните загуби са кредити от търговските банки, които поради това, че не могат да се обслужват, се рефинансират от нови кредити. Така в държавния сектор се появяват псевдопирамидални структури от типа на схемата на Понци.

Пикът на този масов спорт настъпи в края на 1996 и началото на 1997 г. Тогава 15 български банки, които безконтролно бяха раздавали кредити на бизнеса, основно държавен, под политически натиск и с помощта на рефинансиране от централната банка, фалираха и доведоха до най-сериозната криза на финансово-икономическата система в модерната история на България.

След финансовата криза настъпи период на ускорена приватизация, която продължи до 2004 г. До края на тази година бяха приватизирани 90% от активите, които подлежаха на приватизация. Пред този период важно за държавния сектор бе да се определи кои предприятия трябва да се запазят като държавни, за да не бъдат продадени.

Покрай организирането на пълноправното членство на страната в ЕС държавните предприятия не представляваха приоритетна тема за управлението.

---

[1] *Проф. д-р Спартак Керемидчиев, гл. ас. д-р Мирослав Неделчев, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Spartak Keremidchiev and Chief. Assist. Dr. Miroslav Nedelchev, Economic Research Institute at BAS: keremidas@gmail.com; mknedelchev@abv.bg*

Таблица 1. *Рентабилност на държавните предприятия по сектори през 1992–1996 г.*

Година	Промишленост	Строителство	Транспорт	Търговия	Други
1992	-7,9	0,3	0,1	-1,6	0,0
1993	-12,7	-2,2	-7,0	-1,1	-5,0
1994	-4,9	-2,1	-3,3	0,4	5,4
1995	-4,2	-1,1	-5,2	-1,3	1,1
1996	-5,5	-1,2	-5,9	-1,8	-6,7

Източник: Berlemann, Hristov, Nenovsky 2002. Lending of Last Resort, Moral Hazard and Twin Crises: Lessons from the Bulgarian Financial Crisis 1996/1997, William Davidson Working Paper 464.

Статуквото в тях, което се създаде през първите години на прехода, характеризиращо се със силно политическо влияние, слаба прозрачност и отчетност, ниска степен на отговорност на изпълнителните директори и бордовете, в основни линии се запази и след влизане на страната в ЕС.

Единствените инициативи, които бяха предприети след 2007 г., бяха за организиране на наблюдение и контрол върху финансовото състояние на държавни предприятия и търговски дружества с над 50 на сто държавно участие чрез ПМС №87 от 2008 г. и ПМС №114 от 2010 г. Промените, които се получиха в резултат от тази инициатива, бяха три. Държавните предприятия бяха задължени да предоставят на принципала си тримесечни и годишни финансови отчети, а той от своя страна да ги предостави на Министерството на финансите. Следващата промяна се състои в публикуването на тези отчети на сайта на Министерството на финансите. Специалисти от това министерство анализират предоставената информация и подготвят доклад, който обаче не е достъпен за публиката.

Незадоволителното състояние на корпоративното управление в държавните предприятия е отдавна известно на изследователската общност в страната и извън нея. През последните десетина години те са изведени в следните публикации:

– В изследване на Световната банка, осъществено с помощта на екип на ИИИ на БАН, предвид оценката на корпоративното управление на държавните предприятия се препоръчва държавата да разработи специална политика за подобряване на корпоративното управление на държавните предприятия (World Bank 2008).
– В базата данни на Организацията за икономическо сътрудничество и развитие (ОИСР) за 2013 г. България има най-ниска оценка по показателя „Управление на държавните предприятия“, който характеризира степента на изолация на държавните предприятия от пазара, дисциплина и степен на политическа намеса в управлението им (OECD 2013).
– В публикацията, представяща резултатите от българо-корейски проект между ИИИ на БАН и Корейския институт за развитие, се установява, че корпоративното управление на държавните предприятия в България страда от съществени недостатъци по отношение на разкриване на информация, прозрачност и функциониране на бордовете (Park J. et al. 2016).

Въпреки тези констатации и препоръки функционирането и отношението към държавните предприятия не се е променило съществено през последните десетилетия. Те продължават да изпитват силен политически натиск за назначаване на близки до управляващите лица не само в бордовете, но и като част от персонала, липсват изисквания за назначаване на членове на бордовете, не се прилага система за оценка на ефективността на бордовете и на самите предприятия, разкриването на информация въпреки известния напредък е далеч от добрите практики.

2. Реформата от 2019 г.

Вероятно зоната на комфорт, в която се намираха държавните предприятия, дълго нямаше да бъде засегната, ако не се появи перспективата за присъединяване на страната към еврозоната. Първоначално по линия на докладите на Съвета на ЕС в рамките на европейския семестър за 2018 г. се появи оценката, че: „Като цяло, корпоративното управление на държавните предприятия продължава да бъде предизвикателство и не отговаря на международните стандарти. Освен това реформите в тази област са от голямо значение за стопанската среда“. В същия политически документ се препоръчва: „Да модернизира рамката за корпоративно управление на държавните предприятия в съответствие с международните добри практики“ (Съвет на ЕС 2018).

В средата на 2018 г. от министъра на финансите и управителя на БНБ в писмо до президента на Еврогрупата, управителя на ЕЦБ и финансовите министри от еврозоната е поет ангажимент за внедряване на стандартите на ОИСР за корпоративно управление на държавните предприятия в страната. За целта са наети консултанти от тази организация, които трябва да разработят проект на закон за държавните предприятия.

След малко повече от година е приет и публикуван Закон за публичните предприятия (ДВ., бр. 79, 2019 г.). Чрез Закона за публичните предприятия (ЗПП) се полагат основите на модерното управление на публичните предприятия в страната. Законът е необходим, за да постави фундамента на отговаряща на съвременните условия нормативна уредба, като въвежда принципите на ефективно, прозрачно и отговорно управление на тези предприятия.

Проектът на ЗПП е разработен в съответствие с „Насоките на ОИСР за корпоративно управление на държавните предприятия“. Тези насоки се прилагат в повечето държави независимо от техния статут в ОИСР. По този начин те са получили широко признание и приложимост и съдържат основните инструменти за организиране по нов начин на корпоративното управление на публичните предприятия.

В по-конкретен план могат да се отбележат следните съществени момента в закона:

- Въвежда се ново понятие „публично предприятие“, което освен държавните обхваща и общинските дружества и техните дъщерни дружества. По този начин, макар и частично, действието на закона се разпростира и върху общинските предприятия.

- Изведени са причините, поради които съществуват публичните предприятия. Разписана е възможността публичните предприятия да поемат задължения за извършване на обществена услуга или за изпълнение на цели на публичната политика.
- Въведен е принципът правната форма на големите предприятия да е акционерно дружество, а за по-малките да се използва дружество с ограничена отговорност (ООД). Това е ключов принцип за въвеждане на принципите на корпоративното управление и ще изисква пререгистрация на част от съществуващите големи държавни дружества, които сега функционират като ООД.
- Формулирано е изискването за разработване и актуализиране на политика за участие на държавата в публичните предприятия.
- Предвидено е създаването на нов координационен орган в лицето на Агенцията за публичните предприятия и контрол (АППК), която ще има за цел да синхронизира твърде разнородните практики на управление в отрасловите министерства, както и да разработи и използва нови управленски инструменти – като да предложи на МС за одобрение политика на държавно участие в публичните предприятия, извършване на мониторинг в тях, оценяване на бизнес програмите им и т.н.
- Поставени са определени изисквания към членовете на органите за управление на публичните предприятия, като техният избор ще става след провеждане на конкурс. Така ще се изгради система за привличане и създаване на качествени мениджъри на публичните предприятия, която да замени съществуващата порочна практика на политически назначения.
- Създаден е статутът на независим член, като е предвидено, че в съветите на директорите и в надзорните съвети на публичните предприятия независимите членове трябва да са не по-малко от една трета, но не повече от една втора от състава.
- Съществени подобрения са направени за създаване на ред и правила за публично оповестяване на резултатите на публичните предприятия.

Във формален план може да се установи, че Законът за публичните предприятия въвежда стандартите на ОИСР за корпоративно управление на държавните предприятия. Същевременно може да се установи, че в него само формално се споменават някои стандарти, като не са развити съответни инструменти за изпълнението им. Важни инструменти са оставени да бъдат разработени в правилника за прилагане на закона. Такива например са правилата за конкурс при избор на членове на управителните органи на държавните предприятия,

Всъщност при детайлно сравнение с Насоките могат да се намерят две изисквания, които не са отразени в Закона за публичните предприятия. Първото се отнася до възнаграждението на членовете на управителните органи на държавните предприятия. В Закона за публичните предприятия е предвидено да се създават комитети по възнагражденията в предприятията, но в него липсва политика за тези възнаграждения, както е според Насоките. Вторият дефицит е по отношение на прилагане на националните кодекси за корпоративно управление в държавните предприятия. В първоначалната версия на Закона за публичните предприятия такова изискване съществуваше, но впоследствие то отпадна. Не

бе прието и предложението за разработване на собствени кодекси за корпоративно управление от всяко държавно предприятие.

Основен риск пред изпълнението на Закона за публичните предприятия се крие в статута на Агенцията за публичните предприятия и контрол. Агенцията има вменени за изпълнение седем вида функции:

- методологична – разработва политика за участието на държавата в публичните предприятия; може да оказва съдействие на общините по отношение на ръководенето на общинските публични предприятия;
- координационна – осъществява сътрудничество с държавни администрации и други институции по въпроси, свързани с ръководенето на публичните предприятия;
- контролна – извършва мониторинг на дейността на публичните предприятия; следи за конкурсните процедури за избор и назначаване на членове на органи за управление и контрол; изготвя оценка и анализ на одобрените бизнес програми на публичните предприятия и на тяхното изпълнение;
- информационна – публикува актуална информация и отчети за дейността на публичните предприятия, включително финансова и нефинансова информация;
- управленска – произтича от възможността за делегиране от Министерския съвет на упражняването правата на държавата в публични предприятия;
- нормативно разяснителна – дава указания по прилагането на Закона за публичните предприятия;
- приватизационна и приватизационно-контролна – запазена функция от старата Агенция за приватизация и следприватизационен контрол.

В Закона за публичните предприятия е предвидено Агенцията за публичните предприятия и контрол да бъде създадена чрез преобразуване на Агенцията за приватизация и следприватизационен контрол. Към момента единствено последната от изведените седем функции съществува като административен капацитет в новата агенция. Кога и как ще бъде развит капацитет за изпълнение на другите шест функции, остава открит въпрос за бъдеще време.

Агенцията за публичните предприятия и контрол има статут на звено на Министерския съвет, като изпълнителният ѝ директор се отчита пред МС и работи под надзора на министър-председателя или на определен от него заместник министър-председател. Същевременно основният бизнес на Агенцията е свързан с предприятия, които са под контрола на секторните министерства. Така предложеният статут на тази агенция има опасност да доведе до възникване на институция от типа на БОРКОР – Център за превенция и противодействие на корупцията и организираната престъпност – със слаби правомощия, невъзможност за координация и слаб капацитет за разработване и налагане на политики.

В краткосрочен план до приемането на правилника за приложение на ЗПП остава да се прилага старата и неотговаряща на ЗПП подзаконова нормативна уредба, която се съдържа в Правилника за реда за упражняване правата на държавата в търговските дружества с държавно участие в капитала, приет с ПМС №112 от 2003 г. Лоша практика, която съществува в българската държавна администрация, е сроковете за подготовка на подзаконовите нормативни актове да не бъдат спазвани. Ако това се случи със ЗПП, то ще доведе до отлагане на реалното му приложение.

ЗПП пропусна да приложи някои по-смели решения, като например участие на представители на персонала в надзорните съвети на акционерните дружества, което би благоприятствало социалната кохезия в предприятията и признаване на значимостта на човешкия капитал за развитие на производствените системи. Друг подходящ инструмент би бил оценката на бордовете на предприятията вместо предвидената в ЗПП самооценка.

3. Добри практики и опит

За запълване на съществуващите пропуски и подобряване на корпоративното управление са проучени, извлечени и предложени някои чуждестранни практики, които са подходящи за българските условия.

В много страни съществува опит за отчетност на прилаганите практики по корпоративно управление. Подобно на частните корпорации държавните предприятия прилагат принципа „спазвай или обяснявай“. В някои държави като Индия, Мароко и Южна Африка ресорните министерства разработват кодекси по корпоративно управление на държавните предприятия, докато в други държави това се прави от Министерството на финансите (Германия, Холандия и Полша). В други държави кодексите се разработват от държавна холдингова компания, която действа като орган за собственост на държавните предприятия (Перу). В Египет кодексът е подготвен от националния институт на директорите.

Друга интересна практика при разкриването на информация е приложена в Швеция. При нея публичното отчитане на държавните предприятия, което включва годишен доклад, междинни доклади, корпоративен доклад на правителството, декларация за вътрешен контрол и доклад за устойчивост, следва да бъде толкова прозрачно, колкото и при котираните на борсата дружества. В Швейцария пред парламента и широката общественост се представя единен доклад за всички държавни предприятия. В Словения държавната агенция за собственост също докладва ежегодно на правителството и парламента относно изпълнението на правителствения план за собственост.

В Литва съществуват „Насоки за прозрачност“, разработени от Министерството на икономиката. В случай че държавно предприятие не се придържат към разпоредбите на тези насоки, се увеличава честотата на отчитане (OECD 2015).

Оповестяването и прозрачността обхващат също информацията за определяне на възнагражденията на мениджърите. В основата на тази информация са способите за променливата част от възнаграждението и балансирането ѝ със стремежа за предприемане на риск. В Норвегия, Португалия, Финландия, Чехия и Швеция са приети както насоки за възнагражденията, така и са поставени условия на заемане на мениджърска позиция в държавните предприятия (OECD 2011). Тук следва да се отнесе практиката на Полша, която има допълнителна черта по специфични изпити за кандидатите за длъжност в бордовете на държавните предприятия, както и наличие на независим комитет с цел осигуряване на по-голяма прозрачност, безпристрастност, точност и независимост при подбора на кандидатите (European Commission 2016).

Анализите на размера на бордовете стигат до извода, че оптималният размер на борда е между пет и осем членове (OECD 2013). Компетентността и

обективността на борда на държавните предприятия се повишават чрез участието на персонала в него. В някои държави участието на персонала се прилага както за държавните предприятия, така и за частните корпорации (Австрия, Германия, Дания, Норвегия, Финландия и Чехия). В други държави участието на персонала е предвидено само за държавните предприятия (Гърция, Израел, Испания, Франция, Словения, Швеция и Швейцария). При трета група от държави представителството на персонала в бордовете е предвидено в уставите на държавните предприятия (Чили).

Независимите директори са инструмент за защита на интересите на самото предприятие чрез обективност, която се осъществява чрез фиксирано заплащане и специална процедура по установяване на независимостта от предприятието. Определението за независим член на борда се определя за конкретната държава, но в повечето случаи изключва политици и политически обвързани държавни служители. Минималният дял на независимите директори също така широко варира: от 25% в Индонезия до една трета в Индия и Малайзия и 50% и повече в Австралия и Швеция. В редки случаи изискванията за независим член се отнасят и за председателя на борда (Южна Корея и Мозамбик).

Комитетите по номинациите към съветите на директорите са привнесени от частните корпорации. В Индия, Нова Зеландия, Швеция и Обединеното кралство компетентният орган по упражняване на собствеността изготвя и поддържа списък с потенциални кандидати. Друга практика – в Нова Зеландия – предвижда назначаване на ръководен комитет, който да предоставя консултативна подкрепа на ресорните министерства при номиниране на бордовете. Подобна е практиката в Полша, където независим комитет за акредитация препоръчва кандидатите на Министерството на финансите, както и освобождаване на членове.

Проблемите на оценяване представянето на държавните предприятия са много внимателно развити и приложени в практиката. Препоръчва се при оценка на представянето на държавните предприятия да се използват няколко основни показателя (Robinett 2006). Такива са възвръщаемостта на капитала, паричните потоци и изплатеният дивидент. За държавните предприятия, които са котирани на борсата, подходящи показатели са цената на акциите и кредитните рейтинги.

Сингапурският държавен холдинг Temasek има портфейл от 90 млрд. щ. долара от акции над 20 големи държавни предприятия, включително такива добре познати мултинационални компании като SingTel, Singapore Airlines и Raffles. Дванадесетте от дъщерните му дружества, които са котирани на Сингапурската фондова борса, допринасят с около 20 процента за пазарна капитализация и създават 12% от БВП. В този холдинг за оценка на представянето на дъщерните му предприятия се използва система от количествени и качествени критерии: (i) да бъдат на световно равнище и успешно да се конкурират в международен план, за да могат да привличат таланти; (ii) да имат висококачествен борд; (iii) да се фокусират върху ключовите си компетенции; (iv) да изплащат конкурентни заплати и (v) да постигат високи финансови резултати при икономическата добавена стойност, възвръщаемостта на активите и възвръщаемостта на собствен капитал. Целта е представянето на дъщерните предприятия на Temasek да може да бъде отнесено към международните стандарти (Mako, Zhang 2004).

В Южна Корея е разработена специална система за цялостна оценка на държавните предприятия (Park, J. et al. 2016). Тя обхваща всичките държавни

предприятия, като големите се оценяват от специална агенция, докато за малките предприятия това се прави от секторните министерства по опростена методология. Оценката се извършва по методология, която съдържа 70% количествени и 30% качествени показатели. Количествените показатели измерват производителността на труда и възвръщаемостта на активите, удовлетвореността на клиентите и ръста на заплатите. Качествените показатели са свързани с лидерството, социалната отговорност и отговорното управление. Оценката се извършва на годишна база и служи за определяне на годишните бонуси на персонала и членовете на бордовете.

По отношение на външния одит в Литва е предвидено на всеки седем години да се провежда ротация на одитора (OECD 2015). Практиката в Аржентина е свързана с избор на външни одитори от Голямата четворка, което води до големи разходи за държавните предприятия (OECD 2018). В Чили държавните предприятия прилагат същите нормативни изисквания по одит, каквито са за частните предприятия, регистрирани на фондовата борса (OECD 2011).

4. Заключение

В сравнение с другите страни от Централна и Източна Европа България доста по-късно започва реформа на корпоративното управление на държавните предприятия. Изходните позиции са много ниски и предстои да се извърви труден път.

Надеждите за промяна се свързват с наскоро приетия Закон за публичните предприятия. В него са приложени стандартите на ОИСР за корпоративно управление на държавните предприятия. Предвид рамковия характер на закона и рисковете за институционална подкрепа на реформата огромно значение придобива въпросът за инструментите, които ще бъдат разработени и използвани за подобряване състоянието на корпоративното управление на държавните предприятия. За подпомагане на този процес съществува богат опит в други страни. Една част от подходящите за използване инструменти са предложени в настоящата разработка. Важно е този опит и практики да се използват, а също така да се проучват и систематизират, за да може да служат като задел при решаване на бъдещи проблеми.

ЛИТЕРАТУРА

Закон за публичните предприятия, ДВ., бр. 79, 2019 г.

Съвет на ЕС (2018). Препоръка на Съвета относно Националната програма за реформи на България за 2018 г. и съдържаща становище на Съвета относно Конвергентната програма на България за 2018 г. Брюксел.

Berlemann, M., К. Hristov, N. Nenovsky (2002). Lending of Last Resort, Moral Hazard and Twin Crises: Lessons from the Bulgarian Financial Crisis 1996/1997. William Davidson Working Paper 464.

European Commission (2016). State-Owned Enterprises in the EU: Lessons Learnt and Ways Forward in a Post-Crisis Context. Institutional Paper 031. Brussels.

Mako, W., Ch. Zhang (2004). State Equity Ownership and Management in China: Issues and Lessons from International Experience. Paper presented at the Policy Dialogue on Corporate Governance in China, Shanghai.
OECD (2013). Indicators of Product Market Regulation, available at: http://www.oecd.org/economy/reform/indicators-of-product-market-regulation/
OECD (2011). State-Owned Enterprise Governance Reform. An Inventory of Recent Change. Paris: OECD Publishing.
OECD (2013). Boards of Directors of State-Owned Enterprises: An Overview of National Practices. Paris: OECD Publishing.
OECD (2015). OECD Review of the Corporate Governance of State-Owned Enterprises. Lithuania. Paris: OECD Publishing.
OECD (2018). OECD Review of the Corporate Governance of State-Owned Enterprises. Argentina. Paris: OECD Publishing.
Park J. et al. (2016). Governance Innovation for SOEs in Bulgaria: Based on the Korean Experience in 31 Questions. – In: Policy Studies for Bulgaria's sustainable growth: enhancing innovation and accountability, KDI, pp. 19–74.
Robinett, D. (2006). Held by the Visible Hand. The Challenge of SOE Corporate Governance for Emerging Markets. Washington, DC.: World Bank.
Sokol, D. (2009). Competition Policy and Comparative Corporate Governance of State-Owned Enterprises. Brigham Young University Law Review, No. 1713.
World Bank (2008). Report on the Observance of Standards and Codes. Corporate governance country assessment Bulgaria.

Павлинка Илева-Найденова / Pavlinka Ileva-Naydenova[1]

МОТИВИРАЩАТА РОЛЯ НА КУЛТУРАТА В ОРГАНИЗАЦИЯТА

Увод

Културата, разбирана като *комплекс от споделени* ценности, цели, поведения и практики, който е *характерен за дадена организация или група* (Kroeber, Kluckhohn 1952), би могла трайно да повлияе процеса на мотивиране, стига да се отчитат индивидуалните културни характеристики (ценности, убеждения и очаквания), както и чисто човешките потребности на индивидите, които са капиталът за развитието на всяка една организация. Осъзнавайки значимостта на влиянието на културата върху стила на управлението и върху доверието във взаимоотношенията (т.нар. социален капитал), ние сме убедени, че една силна, в смисъл обединяваща култура е от решаващо значение за успеха на организацията.

Но все още съществува тенденция културата да се възприема като абстрактно понятие и умозрителна специфична характеристика на организацията, която мениджърите, дори да признават, не приемат сериозно. Често те се отнасят към формирането и развитието на културата в организацията формално, като към феномен, чиято роля е силно преувеличена. Затова те я идентифицират и дефинират по-скоро интуитивно, отколкото с разбиране и отговорност.

Целта на изследването, обект на настоящия доклад, е да се разкрие и оцени въздействието на културата на организацията върху мотивацията и в частност да се установят ефектите, породени от спецификата на културата, върху дейността на организацията и резултатите от нея; да се посочат проблеми, да се формулират изводи и препоръки; да се открояят възможностите на културата като обединяващ и мотивиращ аспект на управленския механизъм.

Предмет на изследването е *значението на културата* като отличителна особеност на една организация, *нейната роля* при разработването на мотивационната политика, рисковете и позитивните аспекти при утвърждаване на доминиращата култура с оглед просперитета на организацията.

В този смисъл Едгар Шейн определя културата на организацията като „система от убеждения и ценности, установени и развити от дадена група хора в процеса на справянето ѝ с проблемите на външната адаптация и вътрешната ѝ интеграция и приети като валидни от всички членове на организацията за коректен начин да се възприемат и разрешават тези проблеми“ (Schein 1990).

---

[1] *Доц. д-р Павлинка Илева-Найденова, Институт за икономически изследвания при БАН / Assoc. Prof. Pavlinka Ileva-Naydenova, Economic Research Institute at BAS: p.ileva@iki.bas.bg*

Следователно културата изразява трудни за идентифициране модели на поведение, споделяни (повече или по-малко) от членовете на организацията съзнателно и подсъзнателно. Културата на организацията е сила, която ръководи груповото поведение с цел приспособяване ѝ към заобикалящата я среда.

1. Културата на организацията – от абстракция към реалност

Културата на организацията не е енигма, мистерия или илюзия. Тя е всеобхватна, субективна, рационално-емоционална, исторически детерминирана, социално обусловена, мека конструкция, тя е esprit de corps (the common spirit existing in the members of a group and inspiring enthusiasm, devotion, and strong regard for the honor of the group), изразяващ идентичността на организацията; културата е динамична и уникална, невидим механизъм за координация в организацията; културата отразява „изкуството на управлението“, насочено към изграждане на човешките отношения; културата показва „начина, по който се извършват нещата“ (Deal, Kennedy 1982), формиран чрез моделите на мислене и поведение, които се основават на индивидуални и/или групови ценности, детерминирани във времето и пространството.

За да се превърне културата на една организация от мистерия в наука, от идея в действителност, е необходимо тя да бъде възприета като комплекс от колективни ценности, правила и норми, които, макар и формално, са одобрени от ръководството и оказват влияние върху доверието в организацията, върху цялостната дейност и резултатите от нея, върху взаимоотношенията, мотивацията и поведението на индивидите.

Ако не се разбира действието на социалните сили, които се създават в организационните ситуации и процеси при сблъсъка или съчетаването на индивидуални културни ценности (убеждения и очаквания), успехът и развитието на организацията могат да се превърнат в тяхна жертва, т.е. те са обречени.

В статия, публикувана в Harvard Business Review, авторите Линдзи Макгрегър и Нийл Доши (McGregor, Doshi 2015) аргументирано доказват своята теза, че мотивираността на персонала се формира чрез културата в дадена компания. Те обосновават, че за да се определи една фирмена култура като ефективна, тя трябва да увеличава силата на мотивацията и да намалява демотивацията. Мотивите за работа определят резултатите от нея.

През 80-те години на миналия век Едуард Деси и Ричард Райън (Deci, Ryan 1985) определят шест основни причини, поради които хората работят. Те ги формулират като мотиви и ги наричат: *игра (забавление), цел, потенциал, емоционален натиск, икономически натиск и инерция*. Първите три мотива стимулират ефективността на организацията, докато последните три ограничават ефектите от дейността ѝ.

Играта (забавлението) като мотив означава, че индивидът е мотивиран от самата работа – *човек работи, защото му е приятно*. Играта е човешкият инстинкт за работа**,** свързан с любопитство, експериментиране и изследване на предизвикателни проблеми.

Целта като мотив показва, че целевият резултат от работата отговаря на идентичността на индивида – *човек работи, защото цени въздействието на работата*, задвижвана от ценностите на целта, или идентифицира работата си с целите.

Потенциалът като мотив означава, че резултатите от работата са в полза на идентичността на индивида – *човек работи, защото работата повишава неговия потенциал*.

Тъй като тези три мотиви *са пряко свързани със самата работа*, те се определят като преки, **позитивни мотиви** и в различна степен мотивират повишаването на ефективността на организацията и нейното положително представяне.

Косвените мотиви, които *не са свързани пряко с работата*, са склонни да намаляват мотивираността в организацията. Защо?

Емоционалният натиск означава, че човек работи под въздействието на външна емоционална сила – страх, принудата, срам, да не разочарова себе си или другите. Емоционалният натиск не е добър мотив, защото заплашва идентичността на индивида и е напълно откъснат от самата работа, следователно няма нищо общо с нейната резултатност.

Икономическият натиск е демотивиращ, защото външна, макар и материално изгодна, сила принуждава човек да работи – материално обезщетение, възнаграждение или наказание. Мотивът е отделен от самата работа и от нейната ефективност**.**

Инерцията в работата е демотивираща, тъй като отдалечава от нейната същност – човек не може да обясни защо работи. Инерцията все още е мотив, тъй като продължава да се извършва някаква дейност, макар да не се знае защо.

Тези косвени мотиви са склонни да намаляват мотивираността, защото вече не се мисли за ефекта от работата, а за разочарованието или наградата или изобщо не се мисли защо се работи – липсва интерес към самата работа и качеството на резултатите от нея.

Организациите със силни/ефективни култури се стремят да увеличават действието на позитивните мотиви, като в същото време минимизират проявата на негативните мотиви. С други думи, култура, която вдъхновява за повече игра (творчество и креативност), целенасоченост и повишаване на потенциала, от една страна, и води до по-малко емоционален натиск, икономически натиск и инерция, от друга страна, води до по-добри резултати.

Една силна култура не се формира лесно, но старателно изградена и съзнателно насърчавана, тя се превръща в мощно конкурентно предимство. Организациите, които създават силна култура, са в състояние да отговорят на нуждите на динамично развиващия се свят, ориентиран към потребителите, защото предлагат нова управленска парадигма, целяща не просто да подобри ефективността на труда, но и да повиши удовлетвореността и благополучието на хората, които са техният производителен капитал. Успешни ръководители са тези, които осъзнават, че формирането на културата в организацията не може да бъде оставено на случайността. Защото в изграждането на културата няма магическа сила, а по-скоро управленска мисъл и организационна дисциплина.

2. Културата като специфичен облик на организацията

Културата в една организация отразява това, което се случва в нея. Културата обаче трудно може да бъде определена като монолитна. Начинът, по който една група от индивиди (екип, отдел) се отнася към друга група (екип, отдел) в орга-

низацията, изразява какво е нормално и правилно според членовете на групата, като чрез поведението си те се противопоставят на всичко, което не е в унисон с културата на групата, определена като субкултура. Така се проявяват различните субкултури в организацията, които имат своя роля в процеса на мотивиране.

Културата на една организация е хетерогенно явление, тя е доминирана от основни характеристики, като се посочват онези ценности, правила и норми, които трябва да преобладават, ако има конфликти в рамките на културата. Това не изключва възможността индивиди или групи от индивиди в организацията да имат възгледи и убеждения, различни от тези на доминиращата култура. Следователно във всяка организация има потенциално различни субкултури и почти всяка от тях може да стане доминираща, ако бъде подкрепена и използвана от ръководството на организацията като консолидиращ елемент. За да управлява ефективно организацията, мениджмънтът трябва да има добра представа какви субкултури съществуват в организацията, да може да оцени адекватно влиянието, което те могат да окажат върху постигането на организационните цели, както и да ги управлява, да ориентира тяхното проявление в името на общите интереси. Умението да се съчетават различията, да се синхронизира изпълнението на дейностите и те да се насочват към постигането на целите на организацията е в правомощията и компетенциите на управлението. Затова ръководителите и мениджърите се фокусират върху проблеми от типа: какво всъщност представлява културата на организацията, защо организацията има нужда от силна и адекватна култура, как да управляват културата, как да мотивират чрез култура и редица други въпроси.

Взаимното влияние между културата на организацията и мотивацията на заетите като носители на човешкия капитал показва сложността и спецификата на предизвикателството при изследване на релацията между тези две категории.

Закономерно в контекста на разглежданата релация определящо значение имат понятията „ценност“ и „ценностна система“, както и значението им за организацията и за отделната личност. Изяснявайки *взаимовръзката между ценност и мотивация*, както и мястото на ценностите в релацията личност–организация, се аргументира ролята на споделените ценности на работното място, както и *наличието на тези ценности в процеса на мотивиране.*

Необходимостта от изследване на ценностно-мотивационната сфера на личността се поражда от стремежа да се осигури високо качество на труда. Поставят се редица нерешени въпроси: Какво търси и очаква човек от труда? Какви са неговите ценности, цели и мотиви? Как да се повиши ефективността на организацията? Защо личността се свързва с дадена организация и се идентифицира с нея? В този аспект възниква един интересен проблем – доколко организацията съумява да „използва“ ценностите на индивида като механизъм за ориентиране на поведението му в желаната от нея посока?

Навлизането на понятието „мотивация“ в полето на управлението (чрез механизма за мотивиране) и в обсега на мениджмънта (чрез прилагането на стимули/мотиватори) се разглежда в контекста на взаимната обусловеност между културата на организацията и мотивационните теории, като се предполага, че прилаганите мотивационни техники са „културно пристрастни“, т.е. различните мотивационни теории предлагат мотивационни подходи, които са присъщи на един или друг тип култура в организацията.

Общото между тях е констатацията, че върху поведението на хората може да се влияе и силата на това влияние, както и неговата посока зависят от този, който насочва поведението и се стреми да го контролира. Ефективният резултат от влиянието зависи изцяло от уменията на насочващата личност (лидер, мениджър) да създава индивидуални очаквания и възприятия, които са в унисон с целите на организацията. В това се изразява интегриращата функция на културата на организацията, формулирана от Питър Дракър като „духа на работата“ (Дракър 2005), определен от тази култура. Интегриращата роля на културата поставя важни въпроси относно факторите за нейното подобряване в посока повишаване на ефективността на организацията. За целта се разглежда връзката между поставянето на цели (целеполагането) и културата на организацията от гледна точка на (не)етичното поведение и (не)етичното поставяне на целите и контрол върху тяхното изпълнение.

Въздействието на културата върху изпълнението на целите и представянето на организацията зависи от *мотивационната среда*. Мотивационната среда в организацията представлява съвкупност от условия (мотивиращи и демотивиращи), които влияят върху усилията, полагани от заетите в една организация, за постигане на нейните цели, както и върху ефективността на тяхната професионална дейност. Наличието на мотивационна среда в организацията осигурява положителна оценка по отношение на очакваните последствия за резултатите от положения труд (Самоукина 2007).

Успехът на всяка организация зависи в изключително голяма степен от човешкия капитал на заетите в нея – от тяхната професионална компетентност и квалификация, мотивация и поведение. Докато професионалната компетентност и пригодност, макар и развивайки се във времето, са относително постоянни величини, мотивацията и поведението в работата са сравнително неустойчиви променливи и могат да варират във всеки момент от живота на организацията. Поради тази причина управлението на мотивацията в организацията и на поведението в работата изисква постоянни целенасочени усилия.

Проблемът с мотивацията в организацията (или по-скоро дефицитът на мотивация) може да ескалира, като заплашва да се превърне в един от основните фактори, които възпрепятстват нормалното ѝ функциониране. Демотивацията и ниската удовлетвореност от труда се отразяват и на осигуреността с подходящ (като знания и компетенции) човешки капитал.

Разбира се, слабата мотивация може да бъде предизвикана от макроикономически политики, които не са свързани с управлението на организациите.[2] Съществуват обаче и мотивационни фактори, които могат да бъдат открити в специфичната работна атмосфера, която се формира най-общо от взаимоотношенията, екипната работа, стила на ръководство, споделените ценности, правила и норми или от това, което обобщено наричаме **култура на организацията.**

---

[2] Въпросът за мотивационните механизми на държавната политика, които способстват за задържането на професионалистите в страната в конкретни направления на икономиката, остава без отговор вече няколко десетилетия. От една страна, налице е недостиг на професионалисти, от друга, миграцията сред квалифицираното население нараства все повече, застрашавайки стабилността на икономиката. Наблюдава се дори парадокс на пазара на труда: липса на подходящи работни места за професионалисти.

Затова настоящото изследване акцентира върху културата и социалния климат в организацията като среда за стимулиране на мотивацията и професионалната удовлетвореност в конкретни условия на труд с цел тяхното подобряване и постигане на ефективност.

Културата на организацията, от една страна, и мотивацията, от друга, са взаимносвързани. Културата може да има мощен мотивиращ или демотивиращ ефект. Именно благоприятните параметри на културата са онези, които при равни други условия (например ниско заплащане, лоша материална база, стрес и напрежение) могат да задържат заетите в конкретна фирмена среда. А формирането на благоприятна култура зависи до голяма степен от управлението на организацията – от управленския стил, от ръководните умения на мениджърите.

Резултатите от изследвания (Milanova, Naydenova 2014, 2019) показват, че въпреки финансовите проблеми, които изпитват организациите у нас, съществува потенциал за формирането и поддържането на мотивационна среда и той е именно в развитието на подходяща за организацията култура. За разлика от решаването на финансовите проблеми на една организационна структура (основен фактор за демотивацията на персонала), които силно ограничават възможностите на ръководителите да се справят с тях на локално ниво, повишаването на мотивацията чрез развитие и утвърждаване на подходяща за постигане на организационните цели култура е в компетенциите на отделните ръководители и зависи единствено от тяхното желание и способности.

Запознаването на персонала с целите и задачите на организацията, привличането на заетите в процесите на вземане на решения, формирането на общосподелена ценностна система и нейното поддържане, стимулирането на екипната работа и колегиалните отношения – всички тези условия могат да бъдат осигурени в подкрепа на мотивацията и професионалната удовлетвореност, без за това да са необходими финансови средства и материални ресурси.

3. Мотиватори и демотиватори, определени от културата на организацията

Мотивацията за труд е индивидуална и доста разнообразна. Общото е, че всеки работи, защото работата му осигурява онова, от което се нуждае, а то влияе върху мотивацията му за труд и върху качеството му на живот чрез труда.

Безспорно е, че (почти) всеки работи за пари, освен ако не се е родил богат. Парите, които се получават срещу труд, осигуряват удовлетворяването на основни потребности: подслон, храна, дрехи, образование, различни възможности за свободното време. Парите може да не са най-важният мотиватор, но са фактор, определящ избора на работа, и осигуряват базовата мотивация за труд. И само след като бъде осигурено достатъчно и справедливо парично възнаграждение за полагания труд, може да се постави въпрос и за удовлетворяване на други потребности. Защото освен достатъчно парични средства хората искат да получат чрез работата си много повече, за да поддържат добър стандарт на живот.

Ето и някои основни мотиватори за труд:

- ***Предизвикателна и въздействаща работа***

Разнообразните и предизвикателни работни задачи са основен фактор за мотивиране в работата. Това са задачи, които се простират отвъд настоящите способности и изискват нови знания и умения за тяхното успешно изпълнение.

Това обаче се случва, ако са изпълнени следните условия: Когато хората вярват, че могат да се справят с предизвикателствата, и когато знаят, че мениджърите имат доверие в тях и в техните способности да го направят.

➢ ***Ефективна комуникация***

Честната двупосочна комуникация между изпълнители и мениджъри, включително и конструктивното обсъждане на проблеми, е следващият фактор, който мотивира в работата, защото формира идентичност с организацията.

Тази комуникация може да се случи под различни форми, например поставяне на ясни очаквания за резултатите от труда, търсене и изслушване на различни мнения, включване в процеса на вземане на решения, получаване на периодична информация за състоянието на организацията, съвместно обсъждане на плановете за развитие с ясната представа за индивидуалния принос в това развитие.

➢ ***Разпознаване и възнаграждаване на отличната работа***

Хората очакват признание за индивидуалното си работно представяне чрез бонуси, повишение или чрез предоставяне на възможностите за развитие, към които се стремят.

Разпознаването на отличното работно представяне и възнаграждаването му мотивират за по-голяма отдаденост при следващ работен проект не само заради очакваната награда или нова позиция, а заради увереността, че индивидът е ценен за организацията.

➢ ***Контрол върху работата***

Осигуряването на усещане за автономия и за пълна отговорност върху работата (или върху част от нея) е ключов мотиватор за труд.

Когато се делегират работни задачи и се дава свобода при решението как да се постигнат желаните резултати, мениджмънтът демонстрира доверие в способностите и уменията за справяне със задачите, което мотивира за оправдаване на доверието.

➢ ***Възможност за професионално развитие***

Ако мениджърът съдейства за повишаване на квалификацията, това мотивира за по-голяма ефективност и лоялност. Затова работодателите следва да осигуряват индивидуални и разнообразни начини за придобиване на нови знания и умения, свързани с работата или с развитието на конкретни компетенции съобразно индивидуалните потребности и професионални цели.

➢ ***Влияние върху дейността на организацията***

Индивидите са мотивирани да постигнат повече, ако знаят, че чрез действията си оказват положително въздействие върху развитието на организацията, че тя има полза от тяхната работа. Убеждението, че трудът им е полезен, че са важна част от организацията, придава смисъл на извършваната от тях работа.

➢ ***Колегиална работна среда***

Когато индивидите се насърчават да работят заедно в екип и да създават колегиални взаимоотношения, това им помага да се опознаят като хора и формира добра работна среда. Такава среда насърчава новите идеи и инициативи, уважава всеки един неин член и е предпоставка за дългосрочна мотивация и ангажираност.

Освен факторите, които мотивират, реално съществуват и фактори, които демотивират работата в една организация, като задача на мениджмънта е тяхното влияние да се минимизира.

Ето какво показват проучванията, опитът и здравият разум:

➢ ***Липса на справедливост***

Тя обикновено се проявява по два начина:

Нездравословна работна среда

Работна среда, в която има нездравословна конкуренцията за власт, влияние и ресурси, може да демотивира и обезкуражи изключително бързо всяко желание за труд, особено ако се базира на субективни и неясни критерии.

Еднакво отношение към всички

Еднаквото отношение към различни индивиди, имащи различни цели и работно представяне, може да е огромен демотиватор на работното ни място.

➢ ***Прикриване на информация и некоректни изявления***

Спестяването на информация, както и всички некоректни прояви от страна на мениджмънта отблъскват изключително силно и демотивират. Доверието в ръководството намалява, защото се създава впечатление, че мениджмънтът пази собствените си позиции, вместо да търси решение при появили се трудности и проблеми.

➢ ***Микромениджмънт***

Част от заетите са способни да поемат повече отговорности в работата, но мениджърите не са готови да им ги дадат. Този факт е демотивиращ, тъй като постоянният контрол се приема като липса на доверие в способностите да се работи добре.

➢ ***Обезкуражаваща обратна връзка или липсата ѝ***

Заетите се нуждаят от незабавна и позитивна обратна връзка за това как се представят в работата. Ако мениджърите не искат мнението им и не коментират работата им, това обезкуражава тяхната активност и постигането на добри резултати. От друга страна, дори и да се поиска мнение, но реакциите са отрицателни, негативната обратна връзка демотивира за нови предложения, дори те да са полезни.

➢ ***Непродуктивни правила***

Неработещите и излишни вътрешнофирмени правила и процедури могат да демотивират силно. Например често срещано явление са дългите и изключително непродуктивни срещи. След тях всички са с изчерпана енергия и силно отегчени. Освен това е загубено ценно време, през което е можело да се свърши работата, за която са наети. Затова вътрешните правила и процедури следва да са малко, прости и смислени. Иначе, рано или късно, те водят до демотивация.

➢ ***Постоянни промени***

Постоянната промяна на правилата също е демотивираща, води до апатия и липса на желание за работа. И разбира се, до изключително ниска продуктивност.

➢ ***Неясни очаквания***

Всички заети трябва да знаят конкретните си отговорности и задължения, както и как точно се оценява работното им представяне. Неясните или противоречиви очаквания за резултатите унищожават мотивацията за работа.

Удовлетворението от работата като сложен управленски инструмент се намира в тясна връзка с културата на организацията, а като компонент на индивидуалното поведение в организацията е важен мотивиращ фактор. Това определя силната връзка между културата и мотивирането чрез удовлетворението от работата. Очертава се изводът, че удовлетворението от работата може да бъде полезно за утвърждаването и развитието на една култура, която мотивира поведението и привързаността към организацията, тъй като степента на удовлетвореност на работното място е повлияно от начина, по който се възприемат различни аспекти на културата на организацията като: вземане на решение и изпълнение на целите; представяне на организацията и взаимоотношенията в нея; структурата, визията, мисията и стратегията на организацията; оценка на вътрешната и външната среда на организацията (Putti, Kheun 1986; Sempane at al. 2002).

Наличието на привързаност към организацията, която се определя и като отдаденост, идентификация с работата, включване в работата и други, изразява относително висока степен на мотивираност. Планирането и управлението на кариерното развитие представлява управленски механизъм, с който се съчетават интересите на организацията с индивидуалните интереси, като на преден план се откроява силната мотивираща роля на културата, определяща по един естествен начин лоялността към организацията.

Заключение

Изводът, който се налага, е, че културата има значение и оказва влияние при разработване на мотивационна политика на мениджмънта в организацията, при това в съществени аспекти като удовлетворение от работата, поставяне на целите и формиране култура за изпълнението им, мотивационна среда за развитие, привързаност към организацията и отдаденост в работата. Разбирането за мотивиращата роля на културата означава модерен начин на мислене, поведение, управление, който води до промяна в самата стратегия, структура и политика на организацията. Колкото по-добре се осъзнава тази релация, толкова повече нарастват шансовете за успех на организацията и постигането на необходимата синхронизация в изпълнение на стратегическите ѝ цели чрез формирането на управленски отношения и общуване, основани на споделени ценности и хармонизирани морално-етични норми на поведение в организацията.

ЛИТЕРАТУРА

Дракър, П. (2005). Мениджмънт: предизвикателствата през XXI век. София, Класика и стил, 200 с., ISBN 9844831316.

Самоукина, Н. В. (2007). Ефективна мотивация на персонала. София, СофтПрес, 286 с., ISBN 9789546855046.

Deal, T. E., A. A. Kennedy (1982). Corporate cultures: The rites and rituals of corporate life. Perseus Books Publishing, ISBN 0201102870, 9780201102871.

Deci, L. Edward, Ryan, M. Richard (1985). Intrinsic Motivation and Self-determination in Human Behavior. New York: Plenum, ISBN 0-306-42022-8.

Kroeber, A. L. & C. Kluckhohn (1952). Culture: A Critical Review of Concepts and Definitions. The Museum, Cambridge, MA, p. 181.

McGregor, L., N. Doshi (2015). How Company Culture Shapes Employee Motivation. https://hbr.org/2015/11/how-company-culture-shapes-employee-motivation [Accessed 4 November 2019].

Milanova, A., P. Naydenova (2014). The Motivation Management Mechanism through the Prism of the Corporate Culture and Corporate Social Capital. Book of Proceedings – 7-th International Scientific on Social and Economic Development, pp. 617– 625, ISBN 978-953-6125-12-8.

Milanova, A., P. Naydenova (2019). Management of Corporate Human Capital in the Bulgarian Economic Units as an Object of the Behavioral Paradigm. – In: Improving Enterprise Competitiveness. Ed. B. Krstic. Nis: University of Nis, pp. 79–94, ISBN 978-86-6139-181-1.

Putti, J. M. & L. S. Kheun (1986). Organizational climate – job satisfaction relationship in a public sector organization. – International Journal of Public Administration, 8 (3), pp. 337–344, ISSN 0190-0692 (print); ISSN 1532-4265 (online).

Sempane, M. E., H. S. Rieger & G. Roodt (2002). Job satisfaction in relation to organizational culture. – South African Journal of Industrial Psychology, 28 (2), pp. 23–30, ISSN 0258-5200.

Schein, E. (1990). Organizational culture. – American Psychologist, 45, pp. 109–119, ISSN 0003-066X.

The Merriam-Webster.com Dictionary, since 1828, Merriam-Webster Inc. https://www.merriam-webster.com/dictionary/esprit%20de%20corps [Accessed 2 December 2019].

Marica Antovska-Mitev[1]

INNOVATION POLICY IN THE REPUBLIC OF NORTH MACEDONIA – CURRENT SITUATION AND PERSPECTIVES

1. Introduction

The concept and implementation of industrial policies is a widely debated topic in economic science. Although there are various opinions and numerous dilemmas about the scope of measures within the industrial policy, its objectives, its efficiency / inefficiency etc., the fact remains that the active industrial policies have the fundamental role of reallocating of the available resources of the economies from the less productive to the more productive sectors. Perhaps this is why the term "industrial policy" is nowadays increasingly found under other terms – "innovation policies", "policies of supporting foreign direct investment", "export facilitation" etc. "Nowadays, governments are already implementing different forms of industrial policy, even though they call them by other names ("export facilitation", "foreign investment promotion", "free trade zones" etc.)" (Rodrik 2008, p. 2). Further in the paper the term "innovation policy" will be used more frequently.

On the other hand, the implementation of active innovation policies, by definition, implies a higher "involvement" of the governments in the economic activity. This is the reason why this issue is followed by numerous theoretical dilemmas. They mainly originate from the different standpoints and opinions among the economists about the role of the market and the state (government) in the economic activity. This question is related to the so called "state failure" (a concept that is mainly supported by the Neoliberal economists) and a "market failure" (a concept supported and affirmed by the Neo-Keynesian economists). Some authors of this area point out that in a market economy the decisions about how much and where to invest, and how to structure the economy are made by the entrepreneurs, and not by the government, and that the active industrial policies mean a higher involvement of the governments in the economic activity, which can results in disruption of the market signals and a market failure due to the information asymmetries, various forms of corruptive behavior etc., but also that "beyond the aforementioned theoretical considerations, many countries apply in practice active and sectorally structured industrial policies" (Fiti 2019, p. 270).

---

[1] *Assistant-Researcher Marica Antovska-Mitev, Centre for Strategic Research "Ksente Bogoev", Macedonian Academy of Sciences and Arts – North Macedonia*: *mantovska@manu.edu.mk*

The Republic of North Macedonia, so far, hasn't had a complex and well-designed and conceptualized innovation (industrial) policy. In this sense is the criticism that comes from domestic economists, according to whom the country's structural and industrial policy so far has been partial, mainly driven by the lucrative goals of the policy makers and has not created productivity (Uzunov 2019), and that even if it has existed, it has been implemented with many failures, threatening to produce a state failure and so on (Stojkov 2019), and that the new measures of industrial (innovation) policy are mainly in favor of the traditional economic sectors (Popovski 2019) etc.

Therefore, the focus of the research in this paper is on analyzing the three main segments of the current innovation policy of North Macedonia: policies for attracting FDI in the technological industrial development zones, the establishment of the Fund for Innovation and Technology Development and the adoption of the Plan for Economic Growth. The analysis identifies the basic features, strengths, and key weaknesses of the country's innovation policies in the period after 2006.

Based on the identified conditions in the country, at the end of the paper are given some recommendations with the a im to main aim to improve the situation in the three key segments of the current innovation policies in North Macedonia, and to contribute to the preparation of the individual policies into a complete and consistent system of innovation policy, in the direction of fostering the innovativeness and competitiveness of the business sector in the country.

2. Current policies and measures to foster the innovativeness of the Macedonian business sector

In the first decade of the transition period in the Republic of North Macedonia, the innovation policy was almost completely absent. This was because the first half of the 1990s was a period of macroeconomic stabilization (with a particular emphasis on achieving price stability) and the second half of the 1990s was a period of privatization (Uzunov 2019).

Synthetically, certain segments of the innovation policy have become important in the period after 2006 and they have been introduced in the following order:

- Policies of attracting FDI in the technological industrial development zones (TIDZs) after 2006, which remain an important segment of the innovation policy to this day;
- The establishment of the Fund for Innovation and Technology Development at the end of 2013, which operation actually started in 2015; and
- The adoption of the Plan for Economic Growth in 2018, as the first step for establishing a comprehensive and complete concept of innovation policy in the country.

A brief analysis of the three aforementioned segments of the current innovation policy in the country, focusing on the basic features, strengths and weaknesses of the policies is given further in the paper.

2.1. Policies for attracting FDI in the Technological Industrial Development Zones (TIDZs)

The central government policies aimed at attracting FDI which began to be implemented in the period after 2006, mainly implemented by the establishment of technological industrial development zones and the provision of a package of various facilitations designed for foreign companies that will invest in the country[2], accompanied by low salaries in the economy, the stability of the domestic currency, the relatively good road infrastructure connection with the neighboring countries – despite the country's small domestic market have resulted in the attraction of high technological foreign companies, mainly from the automotive industry. In the beginning, significant foreign companies entered the Macedonian economy, first in the Bunardzik industrial zone (Johnson Controls, Johnson Matthey, Van Hool, Aptiv, KEMET, Protek Group), and then other investors in other industrial zones in the country.

The analysis shows that there are three key benefits of the policies for attracting FDI in the TIDZs: (1) employment growth; (2) transfer of modern technologies, know-how and new managerial knowledge; and (3) a significant increase in the export followed by an improvement in its structure (increased share of products with a higher degree of finalization).

However, there are also numerous weaknesses of the current policies for attracting FDI, and because of that, additional measures should be undertaken to improve their efficiency. The key weaknesses of the policies for attracting FDI are:

– High expenditure of attracting FDI, which results in modest policy outcomes;

Particularly in 2016, the Republic of North Macedonia invested EUR 225 million in 25 foreign investors, which today employ about 20,000 employees (World Bank, 2018). Further, the NBRM (2017) data that refer to the recorded FDI inflows for the period 2008-2017, show that annually, on average, these inflows amount is only EUR 230 million and their share in GDP is about 3%. These data point to the modest contribution of the FDI in the country for the fostering of the growth of the Macedonian economy, and the low multiplier effects on the economy, which is primarily consequence of the significantly present *import* component in their work (Lazarov and Azeski 2019, p. 220).

– Absence of a mechanism for measuring the effects of implementing the policies for attracting FDI;

Since the introduction of the policies for attracting FDI until now, in the country has not been established mechanism to quantify the effects of the FDI. Although it is a complex task that should address not only the direct effects (job creation and salaries for new employees in the foreign companies, exports increase of economy, changes in the export structure, changes in the balance of payments of the country

---

[2] The policy of attracting and encouraging FDI that is implemented by the Government of N. Macedonia provides numerous facilitations for foreign investors "...income tax exemption for 10 years, up 100% personal income tax exemption, value added tax exemption, exemption on input tariffs, i.e. raw materials, goods, machinery and equipment, free connection to water, electricity, gas, exemptions on municipal duties in the municipalities where the zones are located, cash grants for the facilities constructed in the zones etc." (MANU, 2017, page 100).

etc.) but also the indirect effects (issues related to the impact of employment in foreign companies and the amount of employees' salaries on other enterprises and sectors of the domestic economy, the benefits of the technology transfer and the transfer of new knowledge for the economy as a whole, benefits for the regional development etc.). The practice in all highly developed countries shows that the establishment of this type of mechanism is necessary. Such cost-benefit analysis will contribute to a better understanding of the key advantages and disadvantages of the policies for attracting FDI and will enable the creation of measures to improve the policies in this area.

– Low level of business cooperation of domestic companies with foreign investors;

The lack of business cooperation between the foreign companies and the local companies in the country and the insufficient capacity of the Macedonian companies to cooperate with foreign companies on the principles of subcontracting is the weakest segment of the policies for attracting FDI in the Macedonian economy.

The FYR Macedonia: Supplier Development Pilot Program Toolkit: Materials and Lessons Learned developed by the World Bank experts at the request of the Government of the Republic of North Macedonia, which provides a complex analysis of this issue, points out that "countries that attract foreign direct investment (FDI), but that do not develop linkages do not fully benefit from FDI" (World Bank 2017, p. 3). On the other hand, the experiences of many countries confirm that where local companies have succeeded in establishing themselves as suppliers (subcontractors) to foreign companies in the country, and in engaging in regional and global value added chains, they have succeeded significantly to increase the effects of the FDI. The World Bank Program also notes that the existence of sophisticated domestic suppliers or SMEs that work for the needs of the foreign companies is an important factor in attracting new foreign investors in the country.

2.2. Establishing of the Fund for Innovation and Technology Development (FITD)

The second segment of the current innovation policy of North Macedonia is the establishment of the Fund for Innovation and Technology Development (FITD), which as a state institution, was founded in December 2013, with the financial assistance from the World Bank. The main purpose of FITD is to enable successful and efficient support to the innovation activity in the country and the research and development activities in the SMEs sector, commercialization of research, linking the business sector with the academic community, and improving the access to funds intended for supporting of the innovation and technology development, in order to improve the business climate and to foster the innovation and competitiveness of the companies.

In order to achieve the key objectives and functions, FITD, in its work, uses four basic instruments: co-financed grants for newly established enterprises "start-up" and "spin-off"; co-financed grants and conditional loans for commercialization of innovations; co-financed grants for technology transfer and technical assistance through business-technology accelerators. Since 2018, besides the four standard instruments, FITD started to use financial support instruments from the third pillar from the Plan for economic growth (http://www.fitr.mk/).

FITD, officially starting its activity in 2015, based on announced calls, within its core instruments, has awarded grants in several areas (commercialization of

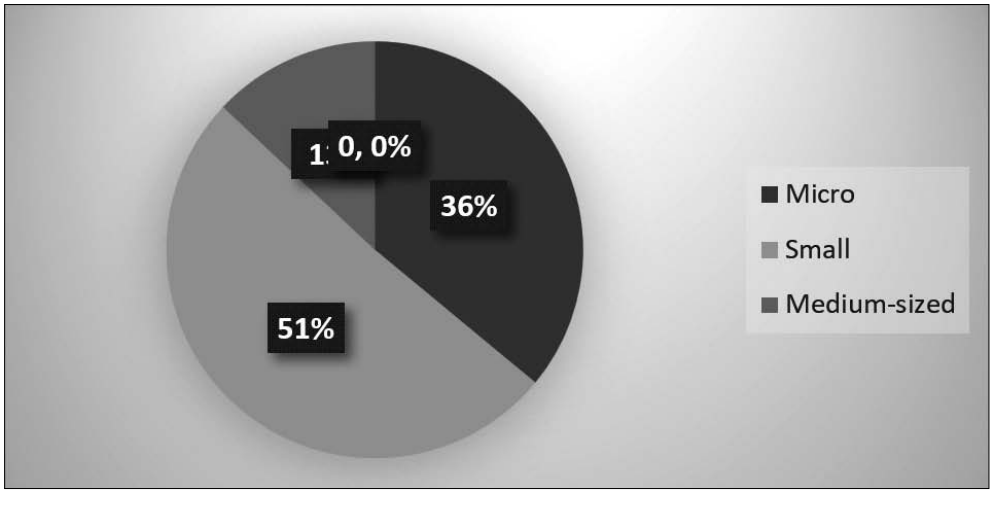
innovation, support for newly established enterprises – "start-up" and "spin-off", support for establishment of business and technology accelerators, support for young researchers, social entrepreneurship etc.).

Although in its first years of operation, the Fund noted an extremely low utilization of the available funds, which by the beginning of 2018 accounted for only about 9% of the total EUR 9.5 million, provided by the World Bank project (MBH 2017), and are evident problems related to information asymmetries, typical for young institutions of this type, since the second half of 2018 the situation has been improved.

Particularly, in the 2019 Call VI, which includes the Instrument for co-funded grants for commercialization of the innovation, the budget has been significantly increased, from the initial EUR 5,000,000 to EUR 12,500,000 (funds provided under the third pillar of the Plan for Economic Growth). The total amount of assets approved with the call is EUR 11,233,540, which indicates a budget execution of 90%. Out of the total number of applicants (487 enterprises), the funds have been allocated to 63 companies (FITD 2019).

According to the size of the enterprises, most of the funds have been allocated to small enterprises (51%), followed by micro enterprises (36%) and medium-sized enterprises (13%), shown in Chart 1.

Chart 1. Analysis by enterprise size
Source: FITD, 2019



Concerning the sector distribution, the IT sector (41%), creative industries (11%) and mechanical engineering (8%) dominate as shown in Chart 2.

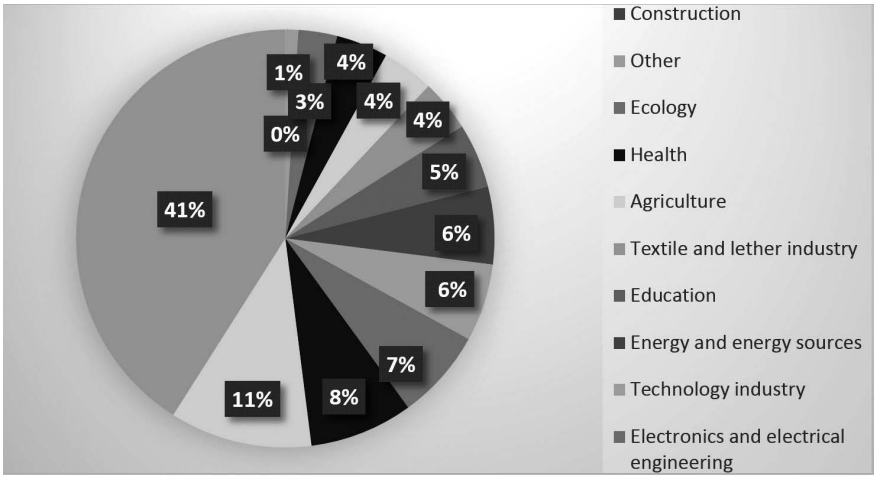


Chart 2. Industry analysis by amount of approved support
Source: FITD, 2019

For comparison, the 2015 Call II, which included two instruments for co-financed grants for newly established enterprises – "start-up" and "spin-off" and co-financed grants and conditional loans for commercialization of the innovation", had a budget of EUR 811,935, of which EUR 783,092 were awarded to 16 enterprises out of total of 82 applicants (FITD 2019).

The intensification of the promotion of the Fund and its key instruments, the increase of its available funds with state assets[3], providing opportunities for large companies to apply, by increasing the maximum amounts up to MKD 20 million (EUR 300,000) per company within the instrument of commercialization of innovation etc., have significantly contributed to the increased interest of companies in the Fund's calls and strengthening its position in the Macedonian national innovation system.

The promotion of the Fund and the strengthening of its human and financial capacities should continue and be further intensified in the future.

2.3. Plan for Economic Growth of the Government of the Republic of North Macedonia

The Plan for Economic Growth, launched in 2018, has been the first serious attempt by the state (Government) to establish a complete and comprehensive system for supporting of the innovation activity of the Macedonian business sector.

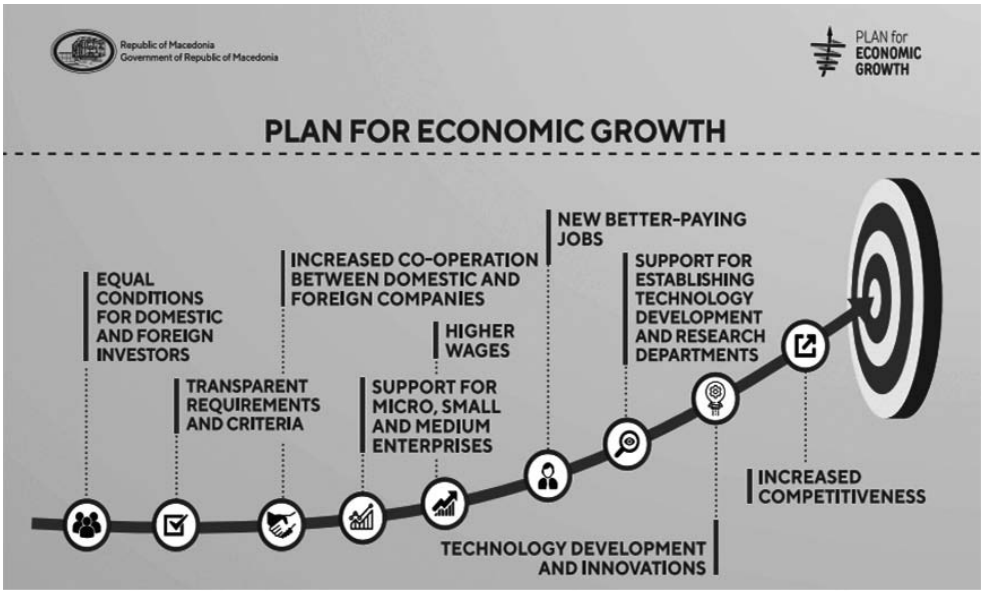
The basic objectives of the Plan are shown in Figure 1.

The Plan for Economic Growth contains three pillars:

The first pillar includes support for: creation of new jobs, capital investments and

[3] By harmonizing the third pillar of the 2018 Plan for Economic Growth of the Government of the Republic of Macedonia with a specific FITD instrument, within the first call, the Government has provided over EUR 16,000,000, assets allocated to real projects (Petrovski 2019).

Fig. 1. Plan for Economic Growth, 2018



Source: Government of Republic of North Macedonia, 2018

revenue growth, establishment of technological development and research departments, cooperation with suppliers, purchasing assets from enterprises with difficulties and stimulation of investment projects of significant economic interest to RNM;

The second pillar includes support for: improving the competitiveness of companies in new markets and conquering new markets and increasing the sales of the companies in new markets;

and

The third pillar includes support for: gazelles, micro and small domestic enterprises, as well as start-ups, innovation, professional training and practice of newly-employed young people and the creation of conditions and the preparation of legal basis for development of venture capital in the country.

The analyses show that the strengths of the Plan for Economic Growth are reflected in the fact that the Plan is an attempt to integrate all significant segments of the innovation policy that have been applied in the country after 2006 – foreign direct investment, innovation support through the new institution (FITD), activities related to establishing links between foreign companies and domestic firms, encouraging the process of establishing research sectors in companies, supporting the entrepreneurship and the fast-growing SMEs, focusing on the measures intended to improve the innovation performance of the Macedonian business sector etc.

Obviously, a lot of work remains to be done to integrate fully individual segments of the innovation policy into a comprehensive and coherent system but the initial results must not be underestimated.

Generally, there are several issues (weaknesses) of the Plan for Economic Growth:

– The complexity of the procedures for determining the business entities that

will have access to the funds provided for in this plan, both in the pre-selection and in the final selection phase of the companies, and in the period following the implementation of the support;

– The funds under the first and second pillar of the Plan for Economic Growth are granted ex-post, in the form of subsidies to already implemented activities, while the funds provided for under the third pillar of the Plan, which are under the competence of FITD, are awarded in the form of grants before investment begins;

– The available assets (budget) to support the companies are modest – just over EUR 50 million annually (for 2018) for economic development and around EUR 16 million for the implementation of active policies on the labor market;

– This type of innovation policy belongs to the group of horizontal innovation (industrial) policies, which means that its measures apply to all business entities in the economy.[4] Since the structure of the Macedonian economy is dominated by the traditional sectors, it is expected that a significant part of the funds for support will end up in business entities from these sectors. It brings the danger of reproducing the unfavorable structure of the Macedonian economy;

– The absence of a solution for monitoring the effects of the implementation of the support measures offered by the Plan for Economic Growth, which will enable assessment of the economic effects of the measures – increasing the innovativeness, productivity and competitiveness of the Macedonian business sector.

3. Conclusions and recommendations

Although the concept and implementation of innovation policies is a widely debated topic in the economic science, related to the numerous dilemmas concerning the scope of the measures within the innovation policy, its objectives, its efficiency / inefficiency etc., the fact remains that almost all countries in the world apply a certain type of innovation (industrial) policies.

A qualitative national innovation system and the existence of well-designed and comprehensive innovation policies are particularly important for the small economies such as North Macedonia, in which the business sector is characterized by limited innovation and export performance and limited scientific and research resources.

The analysis of the three key segments of the current innovation policy in the country points to a number of advantages and weaknesses of the current policies.

Based on the identified weaknesses and in the direction of improving the situation in the area of the three key segments of the innovation policy of North Macedonia, some recommendations are given.

In order to increase the efficiency of the policies for attracting FDI, it is necessary to:

– Conduct an in-depth analysis of the costs and effects of the current policies for attracting FDI in the country;

– Estimate whether tax incentives are justified in a country with relatively low

[4] The plan defines that the support measures do not apply to public enterprises, enterprises with licensed businesses, law firms, audit firms, accounting bureaus, enterprises – users of agricultural subsidy, enterprises – users of concession and banks, insurance companies and funds, which is basically understandable.

tax rates;

– Facilitate, i.e. encourage the entry of domestic innovative firms into TIDZs (the entry has not been formally prohibited, but in fact it has not existed in the past);

– Analyze the reasons for the absence of cooperation of domestic firms with foreign companies and design measures and instruments to enhance the cooperation;

Increasing the FITD work capacity and its efficiency is linked with the following recommendations:

– Considering the fact that the level of utilization of the FITD available funds, especially in the first two to three years of its work, is intolerably low (about 9%), the promotion of the Fund, which was intensified in 2018, should additionally be strengthened – through media campaigns, written materials for the Fund (brochures, promotional material etc.), through information on its work, types of instruments, available funds. Informing the companies and other institutions about the current calls for co-financing grants for different types of innovation activities of the companies and financing innovation projects separate from the business sector is also very important measure for the FITD capacity building;

– Organization of workshops, conferences, round tables and consultations by the Fund and other relevant institutions part of the Macedonian NSI, where the main topics of discussion will be the importance of innovation, creativity and entrepreneurship, as a main drivers in strengthening business performances and economic growth;

– The low level of usage of the Fund's financial support intended for the business sector is due to the lack of quality projects in the domestic companies. It is necessary for the Fund, again in cooperation with other institutions, consulting firms etc., to organize trainings for preparation of project applications that will meet the criteria for access to the FITD funds;

– The successive recapitalization of the Fund with budget assets, which should follow the dynamics of growth of utilization of the Fund's available assets.

Improving the Plan for Economic Growth requires:

– Increasing the funds intended to support the business sector innovation activity. It is possible to engage additional budget assets for this purpose if there is a good analysis of the expenditures and effects of those public programs that draw significant assets from the state budget, and which do not give the required results (certain types of subsidies, some active labor market policies etc.);

– What was previously noted as a weakness of the Plan for Economic Growth (horizontal type of the innovation supporting system), could change into an advantage of the innovation policy. One of the ways to achieve this is to complement the existing horizontal policy with an innovation policy of vertical type that will focus on the priority sectors of the Macedonian economy[5]. The innovation activity and the export performance

[5] Priority Sectors – sectors with high value added, high productivity and significant innovation, export and development-oriented performance.

[6] As sectors with high growth potential, MANU identifies the following: ICT, agriculture and tourism (MANU 2017), and in an EU-funded project "Identifying Development Opportunities for Structural Change and Export Diversification through Active Industrial Policies – Case Study: Machinery and Metalworking Sector", and as a sector with acquired comparative advantages it is referred to the production of machinery and equipment. Namely, the mentioned project (study) states: "According to the EU statistics, the industry sector with the highest value added and the largest number of new employments is the production of machinery and equipment" (http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Manufacturing_statistics_-_NACE_Rev._2).

of these priority sectors would be additionally stimulated, mainly with tax incentives[6];

– The problem of monitoring and assessing the economic effects of the measures provided by the Plan for Economic Growth needs to be resolved quickly. The process should be performed by a scientific institution that would offer a well-developed methodology for assessing the economic effects of the innovation policy, which would be selected by a public call.

R E F E R E N C E S

Fiti, T. (2019). „Changing the economic structure and increasing the quality and efficiency of institutions – key priorities for the future development of the Macedonian economy". *Future challenges of economic development and economic policies of the Republic of Macedonia,* pp. 267-287, MANU, Skopje (The original paper is published in Macedonian).

Lazarov, D. and Azeski B. (2019). "Export diversification and modern re-industrialization as fundamental processes in accelerating the growth of the Macedonian economy". *Future challenges of economic development and economic policies of the Republic of Macedonia*, pp. 213-231, MANU, Skopje (The original paper is published in Macedonian).

Macedonian Business Hub (2017). FITD: Macedonia has used just nine percent for innovative projects Available at: https://mbh.mk/.

Macedonian Academy of Sciences and Arts (2017). *Priorities for the future development of the Republic of Macedonia,* MANU, Skopje (The original paper is published in Macedonian).

NBRM (2017). Basic economic data. Available at: https://www.nbrm.mk/osnovni_ekonomski_pokazateli.nspx.

Petrovski, I. (2019). We opened FITR right into the business, supported over 200 companies with more than 20 million euros in 2018. *Kapital*, Skopje (The original article is published in Macedonian).

Popovski, N. (2019). "Model of intensive growth of the Macedonian economy through the use of new technologies and knowledge". *Future challenges of economic development and economic policies of the Republic of Macedonia,* pp. 95-108, MANU, Skopje (The original paper is published in Macedonian).

Rodrik, D. (2008). *Normalizing Industrial Policy.* Commission on Growth and Development, World Bank, Working Paper, No 3.

Stojkov, A. (2019). „Industrial structure, industrial policy and economic growth of the Republic of Macedonia". *Future challenges of economic development and economic policies of the Republic of Macedonia,* pp. 251-265, MANU, Skopje (The original paper is published in Macedonian).Идни предизвици на економскиот развој и економските политики на Република Македонија, стр. 251-265, МАНУ, Скопје.

Uzunov, V. (2019). „ Structural changes and industrial policies of the Republic of Macedonia: retrospective and future". *Future challenges of economic development and economic policies of the Republic of Macedonia,* pp. 233-250, MANU, Skopje (The original paper is published in Macedonian).

World Bank (2017). *FYR Macedonia: Supplier Development Pilot Program Toolkit: Materials and Lessons Learneds,* Washington, DC. Available at: www.govindicators.org.

World Bank (2018). Seizing a Brighter Future for All: *Former Yugoslav Republic of Macedonia Systematic Country Diagnostic, Report Number 121840-MK*, Washington, DC.

Мария Пеева / Maria Peeva[1]

СЪЗИДАТЕЛНАТА РОЛЯ НА ЧОВЕШКИЯ ФАКТОР ЗА ИНОВАТИВНОСТ В СТОПАНСКИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ

Въведение

Човешкият фактор е най-съществен в процеса на създаване и реализиране на иновации. Приема се, че хората като цяло са креативни и са склонни да развиват и подобряват нещата и процесите. Следователно човекът е движеща сила за икономиката, но за това са необходими условия и инвестиции. Взаимовръзката при осъществяването на различните видове иновации и процесите, свързани с тях, са продукт, за който от решаващо значение е **човекът** в организацията, с неговите знания, умения, способности и възможността му да ги прилага ефективно в оперативен и стратегически порядък.

Ето защо човешкият фактор трябва да се възприема като носител и „катализатор“ за иновации. Но неговата роля не бива да се подценява, нито да се надценява.

Според OECD (2018) методиките за измерване на ролята на човешкия фактор в иновационните процеси са добре разработени, но не са достатъчни, тъй като дават само ограничена информация, достъпна от статистическите проучвания за иновации. Dakhli и De Clercq (2004) подчертават, че иновациите като дейности, изискващи знания и умения, трябва да бъдат свързани с човешкия фактор по много начини. Авторите обясняват, че хората, които са по-образовани като цяло, имат повече опит и експертиза, тъй като инвестират в своите умения и знания, което в крайна сметка се отразява на развитието и благосъстоянието на обществото.

Бианки (2001) подчертава, че специфичният за индустрията човешки фактор, разбиран предимно и по-специално като обмен на знания между хората в една организация, респ. участниците в тази индустрия, е решаващ стимул за иновативност. Нещо повече, Coleman (1988) и Gimeno et al. (1997) посочват, че човешкият капитал под формата на знания, умения и експертен опит може да

---

[1] *Постдокторант д-р Мария Пеева, Институт за икономически изследвания при БАН / Dr. Maria Peeva, Economic Reaearch Institute at BAS : mpeeva@mail.bg*

Настоящата публикация е реализирана благодарение на финансовата подкрепа на Национална програма „Млади учени и постдокторанти“.

се разглежда като важен фактор за конкурентно предимство сред общностите и организациите. От изследователите е установена връзка между специфичния за индустриалното предприятие човешки капитал и фирмения растеж и икономически резултати.

Други автори също така предполагат, че обширните обучения, физическите и интелектуалните дейности, извършвани от хората, повишават производителността и конкурентоспособността в индустрията, организацията и обществото. Това всъщност формира иновативност, която се разбира като интензивна дейност (Black, Lynch 1996; Cannon 2000).

1. Нововъведенията в бизнес организациите

Настоящият доклад има за цел да представи ролята на човешкия фактор като източник на иновативност в стопанските организации.

1.1. Необходимост от нововъведения

Динамичните условия на четвъртата промишлена революция обективно налагат специфичен подход за създаване и разпределение на стойност. Промените в условията на постиндустриално общество формират нови подходи при решаване на технически, икономически, а също и социални проблеми.

Конкурентоспособният и устойчив растеж се свързва най-вече с инвестиции и доходност от инвестициите, с технологичен трансфер, с висококвалифицирани и мотивирани хора в организациите. В това разбиране може да се открие синхрон с тезата на Питър Дракър, че не правителствата, а фирмите осигуряват конкурентни предимства. Успехът на компании като Google, Procter&Gamble, Starbuks, Fasebook, Apple и много други показва, че растежът е резултат от положени усилия във вътрешната среда на организацията и съществуват подходи за систематично прилагане и реализация на нововъведенията.

Ефективността и времето винаги са обект на внимание в обществените науки. За икономическите субекти разглеждането на конкурентоспособността на стопанските единици с акцент върху техните конкурентни предимства по М. Портър е неизбежно. Във фокуса на вниманието неминуемо са средствата и ресурсният потенциал, чрез които става възможно достигането до и развиването на конкурентна позиция. Г. Хамел и С. К. Прахалад в своите класически постановки визират ключовите компетентности на фирмите, а именно колективни знания и умения; многокомпонентни и сложни технологии, включващи навици и опит; способности за разпространение на създаваните крайни продукти, ключови продукти и права върху интелектуална собственост (Hamel, Prahalad 1990). Така общият потенциал на ресурсите на дадена фирма и развитието на конкурентни позиции са следствие от целия кръг разнообразни обстоятелства, които на базата на стратегически управленски решения се насочват чрез подходящ за ситуацията ход на събитията към получаване на висока и устойчива ефективност.

Пазарната реализация превръща нововъведенията в двигател на икономически растеж. Стопанското предприятие е онзи специфичен (големина, възраст,

сектор, специализация) икономически субект, който може да активизира интелектуален и физически потенциал и ресурс и да следва рискования път към реализация на иновации. За всяка успешна дейност се налага постоянна трансформация, а основна движеща сила е човекът с неговата роля в колаборирането на технологии, с присъщите му знания, умения и ключови компетентности за иновативна промяна и ефективни стопански резултати.

1.2. Иновативна възприемчивост на предприятието като предпоставка за конкурентоспособно развитие

Кръгът от въпроси, свързани с иновативната възприемчивост на индустриалното предприятие, е в пряка зависимост от неговата готовност, нагласа и способност за дейност, повишаваща иновативната активност и способност да прилага иновации. Необходима е адекватна ресурсна подкрепа, която се проявява най-вече чрез инвестиции в научни изследвания и разработки, но с определящо участие на човешки, технически, информационни и материални фактори, комбинирани в подходяща за прилагане на иновации инфраструктура.

Създаването на благоприятни условия и среда за разпространение на нови идеи и технологии се свързва с проявлението на редица външни и вътрешни фактори. Така например от особено значение сред вътрешните за организацията фактори, свързани с иновационната възприемчивост, са: финансово-икономическо положение на предприятието, пазарна стратегия и ориентация; кадрова осигуреност; гъвкавост и адаптивност в организационната и екипната структура; информационна обезпеченост на иновативната дейност в етапите на вземане на решения, осъществяване и реализиране на иновации. От възможностите и готовността за научна и технологична дейност се определя качеството на създадените в предприятието иновации. Последните могат да бъдат резултат от реализация на иновативни проекти, които засягат развитието на продуктите или на ресурсите на организацията, като не се изключва и промяна в организационното развитие като проява на иновационна активност.

Сред външните фактори като по-значими могат да се посочат: състояние на финансовата и икономическата система, развитие на пазарните отношения, социално-икономически, културологични и политически фактори, наличие или отсъствие на благоприятен иновационен климат, подкрепящи политики на държавата и пр. Някои автори (Montoya-Weiss, Calantone 1994) обединяват факторите в две групи: като фактори, които влияят върху осъществяването на правилните иновации (от гледна точка на иновационния резултат), и като фактори, влияещи върху правилното осъществяване на иновациите (в аспектите на иновационния процес).

Иновативната възприемчивост и иновационното представяне в съществена степен се детерминират от ролята на ръководителя, вземащ решения за целесъобразност на нововъведенията. С отношението на висшето ръководство се свързва степента на заинтересованост към иновативна промяна: признаване или отричане на иновации. Предприятието или е подготвено за усвояване и внедряване на иновациите, или е безразлично към иновации и те не отговарят на неговите интереси (Фильберт 2007).

В съвременните условия върху иновативната възприемчивост може да се въздейства чрез адаптиране и реализиране на основните управленски функции в контекста на интензификация на иновативната дейност.

2. Човешкият фактор като носител на иновационен потенциал

В условията на икономика, базирана на знанието, „личността излиза на преден план. Това поражда нови предизвикателства и въпроси“ (Дракър 2000). Определящата роля на интелекта и образованието като основни носители на знанията и уменията у човека ще бъдат решаващи за конкурентоспособно представяне и просперитет на всяка бизнес организация.

При ускорено развитие на науката и технологиите се повишава ролята на човешкия фактор във всяка дейност. Повишеното участие на човека в иновативната дейност се свързва най-вече с качествените характеристики на човешкия фактор – образование, знания, умения, професионални компетенции, степен на организираност и мотивация за достигане до предварително набелязани цели и резултати. Ключов елемент при всяка иновация са човекът, екипът, хората в организацията. Но хората, разбирани не толкова като човешки ресурси, като обект на въздействие, а като човешки фактор, като субект на взаимодействия и носител на личностен потенциал. При такъв подход е възможна по-висока степен на включване не само на физическите и умствените способности, а и на творческия, съзидателния елемент на личността.

Човешкият фактор обхваща както материалния аспект на човешките ресурси, така и нематериалния, като при последния всякакви разходи се възприемат като инвестиция (Zakaria et al. 2011). Европейският индекс за иновациите (EIS), който се публикува от Европейската комисия, анализира човешкия фактор от гледна точка на потенциала му за създаване на иновации. Анализът представя показателите, които се прилагат за оценка на човешкия капитал сред страните в ЕС: новозавършили докторантури на 1000 души на възраст 25–34 години, процентно население на възраст 25–34 години, завършили висше образование, процентно население на възраст 25–64 години, участващо в обучение през целия живот, съвместни (международни) научни публикации на милион население, научни публикации сред първите 10% най-цитирани публикации в световен мащаб като процент от общите научни публикации в страната, чуждестранни докторанти като процент от всички докторанти, заетост в наукоемки дейности като процент от общата заетост, заетост в бързо развиващите се предприятия като процент от общата заетост. EIS се основава на показатели, които са възможни и достъпни за събиране, но е и една от най-актуалните и съвременни мерки в момента, която улавя много различни фактори на иновациите. Съществуват и редица аспекти на проявление на човешкия ресурс за иновативност, които са неизмерими. Следователно EIS предоставя определен набор от индикатори на човешкия ресурс за иновации, разглеждайки само някои аспекти. Следва да се отчита, че е възможно да възникне проблем с неизползвания или ненапълно използван иновационен потенциал. Ето защо е важно да се разглежда влиянието и на други фактори (респ. индикатори), които могат да допринесат за по-доброто разбиране на ролята на човешкия фактор за иновативност в бизнес организациите.

В настоящия доклад човешкият фактор е разгледан като ключов и най-важен за реализиране на иновации. Погледът на автора е насочен преди всичко към субекта с разбирането, че именно човекът с неговия интелект, креативност, изобретателност, стремеж към търсене и внедряване на „новото“ е носител на онзи потенциал, който допринася за утвърждаване на съвременната организация в динамичните стопански процеси.

2.1. Знания за иновации в контекста на съзидателната човешка дейност

Човешкият стремеж за достижение към нещо ново и прогресивно е съпътствал винаги развитието на обществото.

В „Посткапиталистическото общество“ П. Дракър пише: „Основните дейности, чрез които ще се създава богатство, няма да бъде разпределението на капиталите, нито трудът... Това ще е знанието.“ И продължава:„Продуктивността“ и „иновацията“ днес създават стойността. И двете са практическо приложение на знанието в работата“. Авторът разграничава енциклопедичната личност от личността със знание, което е персонифицирано и може да се създава, да се предава, да се разпространява.

Характеристиката на знанието като ресурс за обществено-икономическо развитие става все по-важна в неговите същностни измерения. Създаването, усвояването и използването на новите знания е онзи фундамент, чрез който може да се ускори стопанският растеж.

„Знанието във всичките му разновидности... винаги е било икономически ресурс...“ (Чобанова 2013). При неговото дефиниране се отчита интердисциплинарният му характер с акцент върху решаване на основни икономически въпроси. Разнообразни дискусии и дефиниции за знанието могат да бъдат открити още от древността, но от съвременна гледна точка се приема, че „знанието по своята същност представлява проверен от обществено-историческата практика резултат от процеса на познание на материалните и духовните явления.

Специално внимание заслужават научното и технологичното знание. Чрез научните знания се достига до констатации за процеси и явления, за тяхното обяснение чрез понятийния и категориалния апарат на съответната наука или науки. Нещо повече – обясняват се „как“ и „защо“ протичат специфични процеси и се достига до предвиждане за развитие на обекти. Технологичните знания са неявни, специфични и комплексни. Изразени практически измерения има специфичността на технологичното знание: то се реализира в конкретна фирма по отношение на фирмените продукти и производствените процеси чрез придобиване на опит, използване на ново оборудване и генериране на допълнително знание. Между научното и технологичното знание съществува взаимно допълване, което може да доведе до преки практически ползи.

Значението на знанието като икономически ресурс намира израз в съвременните икономически парадигми, като се основава на основните тези на Йозеф Шумпетер, Питър Дракър и Майкъл Портър: икономическото развитие се реализира чрез промени, които съпровождат иновациите (Шумпетер 1982); за съвременното развитие най-съществена роля имат знанието и иновациите, защото „нито трудът, нито природните ресурси (светая светих за икономистите), нито капиталът ще бъдат основен източник, „средство за производство“... Това

е и ще е знанието“ (Дракър 2000); иновацията е начинът „да се създаде конкурентно предимство чрез откриване на нови и по-добри начини за конкуриране на определен отрасъл и представянето им на пазара“ (Портър 2004).

Следователно създаването, усвояването и използването на новите знания е онзи фундамент, чрез който може да се ускори стопанският растеж.

2.2. Личностни фактори и потенциал за иновации

При ускорено развитие на науката и технологиите се повишава ролята на човешкия фактор във всяка дейност. Повишеното участие на човека в иновативната дейност се свързва най-вече с качествените характеристики на човешкия фактор – образование, знания, умения, професионални компетенции, степен на организираност и мотивация за достигане до предварително набелязани цели и резултати. Факторите за устойчив растеж се променят динамично, а търсенето на по-висока конкурентоспособност се насочва към талантливи хора със знания, умения и способности, стоящи в основата на иновативни предложения и генериране на творчески проекти за практическо приложение.

В основата на иновативните процеси е преди всичко интензивният обмен на знания и информация. При такива условия проблематиката за способността на човека за иновативна дейност непрекъснато се актуализира и приоритизира. Иновационна дейност е предизвикателство към личностно-психологическата структура на човека новатор.

Понятието „иновационна личност“ включва в себе си два съставни компонента: иновационен потенциал на личността и мотивационна готовност за иновационна дейност:

- иновационният потенциал на личността се свързва най-вече с иновационна насоченост (съвкупност от мотиви и ценности, определящи иновационния характер на бизнес дейността, стремеж към професионално съвършенство, осъзнатост на значението на иновативните процеси в практиката), иновационна компетентност (висота на формирани иновационни знания, умения, опит, способности за създаване на нов продукт, въвеждане на нови технологии, готовност за използване на творческия потенциал за ефективно постигане на иновационни цели в професионалната дейност) и иновационна креативност (като способност за бизнес творчество, иновиране и прогнозиране с ориентация към конкретна практическа цел и свързана с генериране на нови идеи и резултати);
- мотивационната готовност е преди всичко нагласа за иновационна дейност и особена култура на социализация на индивидуалността. Това е процес на навлизане в специфична дейност при особена социализация на индивидуалността в условията на динамични промени, отразяващи се като изменения у самата личност и готовност за желани промени и устойчивост към нежелани такива.

Иновативността е мощен потенциал за развитието на личността, като в неговата структура са професионализмът, представен във вид на отговорност към новия опит, готовност за творчески, авторски подходи за решаване на бизнес задачи, способности за усвояване, обобщаване, обогатяване на новия опит. В процеса на иновационната бизнес дейност възникват процеси, които пораждат от-

ношения, отразяващи ценности, представи, възгледи, установки на личността. Възниква необходимост от специално внимание върху няколко компонента: мотивационно-ценностен, когнитивен, операционален (реализиращ иновационната активност), емоционален (емоционално-оценъчно отношение към процеса и резултата на иновационната дейност), като за формирането им се предполага създаване на специфични условия за развитие на субектността на личността, свързани с позитивно отношение на иновациите: развитие на увереност, умение правилно да се оцени иновационната ситуация, конструктивно разрешаване на противоречията, развитие на комуникативни навици, актуализиране на потребности по посока самореализация, повишаване на компетентностите. Развитието на иновационния потенциал се разглежда като процес на съответствие с основни компоненти като иновационна компетентност, насоченост и креативност при личностна активност, насочена към самопознание, саморазвитие и самореализация.

Насочеността към иновативна дейност предполага реализирането ѝ от иновативен тип личности. Широките възможности на личностноориентирания подход в психологията приоритизира саморегулацията и самодетерминацията на личността при формиране на нагласи, ценности, установки, стратегии като генератори на иновативния потенциал на личността. Така на свой ред се формира *активността,* способстваща да обуслови взаимодействието между професионален и личностен потенциал и да го насочи към *нови форми* на дейност като съвкупност от свойства, качества и способности за бизнес развитие. На този конструкт са иманентно присъщи саморазвитието и персоналният, личностен растеж.

В основата на всяка дейност стоят естествените лични, трудови, интелектуални, творчески, духовни, ценностни, дори и предприемачески потенциали на хората в организациите. При съществуваща ориентация към иновационна дейност фигурата на новатора, на иновативния работник следва да допълва интегритета на динамичния модел на бизнес предприятието.

При отчитане на специфичните носители на иновационния потенциал следва да се отбележи ролята на *таланта* в контекста на съвременните разбирания, повлияни от фундаменталното изследване на Макензи в книгата „Войната на таланта“ (The War for Talent 2001). Обхващайки в изследването сегмента от човешки ресурс във фирми с високоразвити управленски, научни, технически и предприемачески умения и свързвайки понятията научно постижение и технологично развитие, икономика на знанието, работник в знаниевите индустрии, иновации, анализаторите подчертават *значението* на таланта за бизнеса и националната икономика. Той, талантът, е назован като „специален вид природен ресурс“, „богатството на XXI век“ и свързан с решаващата му роля като фактор за постигане на корпоративни резултати при увеличаващ се дял на знанието. При търсенето на конкурентни предимства от корпорациите и националните правителства все по-голямо значение се отдава на таланта, подчертават авторите. Все повече се инвестира в осигуряването на талантливи служители, като това оказва влияние върху стратегиите на организациите по отношение на привличането им („надпревара за таланти“, „подкрепа за развитие“, „откradване от конкуренти“). Разглеждайки тази деликатна проблематика, Макензи отбелязва, че „откриването на хората с най-добър

потенциал не е точна наука, а насърчаването на най-добре представящите се трябва да бъде балансирано с еднакво подкрепящи мерки за останалата работна сила“. И акцентира: „освен това талантът има противоречиви ефекти – от една страна, той ражда идеи, решения, открития, но в същото време е разрушителен за установени истини и йерархии; той е основната причина за прословутото „съзидателно разрушение“. Неговото свръхстимулиране може да причини нежелани ефекти, защото „докато максимизирането на талантите на цялото население повече отвсякога допринася за икономически и социален успех, опасността е, че изграждането на умения става причина за по-голяма поляризация, вместо да служи като нейна противоотрова“.

В контекста на разглежданата проблематика от изключителна значимост е *мотивацията*. Тя може да се определи като „съвкупност от определящи и движещи поведението на индивида сили, обусловени от вътрешни и външни (субективни и обективни) предпоставки, които предизвикват това поведение и определят неговата форма, насока, интензивност и продължителност“ (Миланова, Найденова 2013). Очевидно е, че мотивацията „носи“ в себе си преди всичко субективен елемент и от индивидуалната субективна личностна преценка зависи реакцията на въздействията и решенията за включването в активност. Индивидът, приет такъв, какъвто е, има воля да се развива, да мисли за промени и растеж, да се променя, да използва максимално житейските си възможности. Характеристиките на мотивацията и мотивирането като процес са добре известни от специализираната литература. Но поведението на хората, мотивирането им за ефективни резултати във фирмена среда предполагат специфичен подход, съобразен с взаимното влияние на редица фактори.

А. Миланова и П. Найденова в своята книга „Управление на човешкия капитал във фирмена среда“, на базата на широко проучване и представяне на модерната визия за управление на хората във фирмена среда, представят основните етапи на мотивационния процес така: установяване на неудовлетворените потребности на отделно лице или група лица в предприятието – потребностите, желанията, очакванията активизират човешкото поведение; инициране на мотив, подбуда за задоволяване на потребностите в рамките на организацията; определяне на цел или цели, чрез които отделно лице или група лица очакват, че ще задоволят потребността; полагане на усилия и предприемане на действия от страна на работещите за достигане до набелязаната цел; постигане на определен трудов резултат и достигане или недостигане на целта (целите), поставена(и) пред отделно лице или група лица; получаване на съответна оценка за постиженията в трудовия процес и възнаграждение за получения трудов резултат; преценка за степента на удовлетвореност от трудовия резултат.

Авторите подчертават, че цикличността на този процес може да бъде прекъсната, ако не се осъществява обратна връзка по отношение на постигането на целите, контрола, комуникацията и процеса на организация. Това е във възможностите на ръководителите на организацията, които, разполагайки с инструменти за въздействие преди всичко върху външните мотивационни стимули, могат да реализират успешно фирмено управление в променлива, динамична, иновативна среда. Но само тази управленска насоченост не е достатъчна – необходим е анализ на индивидуалните личностни потребности и

способности, съотнасянето му към избора на дейност, преценка на вложения труд и полученото удовлетворение.

Балансът между интересите и целите на бизнес организацията и интересите и целите на служителите е функция на мениджмънта и е постижим при специална подготовка и акцент в конкретната, често пъти уникална по своя характер среда. Особено „изкуство“ в този процес е способността да бъдат „уловени“, насочени и конструктивно използвани персоналните лични цели и подбуди на хората, влияещи върху индивидуалното им поведение. Тази трудно доловима и деликатна сфера най-често се свързва с наличие на вътрешна нагласа (към творчество, изобретателност, иновативност, екипност), интуитивност, чувство за отговорност, свобода на действие и възможности за професионално и квалификационно развитие и др. Усилията на мениджмънта в тази посока могат да го превърнат в ключов фактор в процеса на мотивиране.

3. Човешкият фактор като движеща сила за иновациите

„Способността да се създава нещо ново... трябва да се вгражда в дадена организация“ (Дракър 2000), защото творчеството е присъщо за хората, а и за онези организации, които им откриват поле за действие.

Съвременният мениджмънт трябва добре да познава проблематиката, свързана с нововъведенията в бизнес организацията, и да умее правилно да управлява процеси, хора и ресурси. Иновационните процеси и тяхното въплъщение в готови продукти са в основата на икономическото развитие. Съвременните иновационни процеси са достатъчно сложни и за разбирането и правилното им управление е необходим надежден анализ. Например известно е, че най-прогресивните технологии в днешно време са т.нар. високи технологии и към тях се отнасят най-наукоемките индустриални отрасли: микроелектроника, изчислителна техника, роботика и пр. Критерии за ефективност в работата им са: интеграционният ефект от обединението на труда и знанията; обяснимостта (на процеси и явления) и резултативността; творчеството и новаторството, знанието и мъдростта. При това тези ефекти не се проявяват „автоматически“ и в този смисъл не могат да се приемат като критерии за преки действия. Практически мениджърската роля трябва да е насочена към административен модел на управление, който да усилва специализацията, информацията, обмена на знания, интензитета на работата, възможностите за творческо взаимодействие, със съзнанието, че разликата при високите и обичайните технологии не е в плоскостта добро–лошо, а много добро–най-добро. Счита се, че е приложимо гъвкаво управление, което, познавайки и насочвайки правилно факторите на средата (вътрешна и външна), да обезпечи развитието и проявлението на иновационния потенциал и иновационната активност. Могат да бъдат посочени редица фактори, които влияят на иновативното поведение на човешките ресурси в бизнес организациите: технологичното развитие в глобален контекст, иновациите в национален и световен мащаб, състоянието на човешките ресурси; наличието на управленски умения за провеждане на промяна; управленски капацитет за преодоляване на съпротивата срещу промяна; фирмена култура; натрупано знание и опит в организацията, включително с подходите за управлението му. Следва

правилно да се прилага разбирането, че отделните фактори водят до желани резултати и ефективност най-вече при анализ и отчитане на взаимовръзката и взаимодействието между тях, като акцентът се постави преди всичко към хората в организацията и специфичните им характеристики.

При разглеждане на ролята на човешкия фактор за иновативност е необходимо специално внимание към процесите на образование и обучение, професионални умения и компетенции, организационни умения за иновиране, нагласа за учене през целия живот, гъвкавост, креативност, способност за дейности, изискващи прилагането на знания и нововъведения.

Съществуват и други специфични фактори, които са свързани с особеностите на организацията на производството, интересите на висшия мениджмънт, собствениците (респ. акционерите), премахване на пречките пред иновациите от ръководството, създаване на колегиална среда за иновации, създаване на механизми за интегриране и насърчаване на идеи и тяхното ефективно и бързо прилагане, финансови и материални ресурси за иновативни дейности, внимателно обмислено и планирано обучение за придобиване на специални знания и умения, изграждане на начин на мислене „извън рамките“, предоставяне на възможност за представяне на предложения в приемлива форма, предоставяне на иноваторите на смислена бизнес информация при подходяща методична база, преодоляване на бариери между различните видове работа, осигуряване на гъвкави условия на труд, използване на алтернативни форми на трудовия процес за иноваторите, насърчаване на комбинацията от професии, провеждане на нарочни работни формати за логическо обосноваване и аргументиране на необходимостта от иновации, предоставяне на възможности за свободно изразяване на мнението, изграждане на иновационна култура, насочена към развиване на иновативния потенциал на организацията и поддържане на желанието у служителите постоянно да учат и повишават своята квалификация, поддържане на атмосфера на доверие и възприемчивост към иновации.

4. Заключение

В нашето съвремие мултидисциплинарният подход при изследване и прилагане на взаимовръзките между знание, иновации и фирмен растеж неминуемо приоритизира ролята на човешкия фактор в организациите. За последните нараства значението на иновативността като механизъм за превръщане на идеите в стопанско значими фирмени резултати и пазарно представяне.

За българските фирми е необходима такава фирмена философия, която чрез ефективно управление на иновативното представяне на хората в организациите и чрез тяхната основана на индивидуални стимули мотивираност да позволява желано и конкурентоспособно пазарно представяне. Стопански организации, които не инвестират време, средства и усилия, за да осигурят необходимата гъвкавост в своето организационно поведение, постигат посредствени стопански резултати и неминуемо приключват своята дейност. Съобразяването с динамиката на съвременността, технологичните промени, излизането на глобални пазари налага инвестиции преди всичко в човешки ресурси. И то такива, които могат да отговорят на необходимостта от промени.

Човешката дейност може да е съзидателна преди всичко в своите иновативни и творчески прояви!

ЛИТЕРАТУРА

Дракър, П. (2000). Посткапиталистическото общество. София. ЛИК, с. 13–14, 67, ISBN 954-607-374-1.

Миланова, А., П. Найденова (2013). Управление на човешкия капитал във фирмена среда. Социоантропологична и мотивационна детерминираност. София, Академично издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“, с. 43–50, ISBN 978-954-322-674-0.

Портър, М. (2004). Конкурентното предимство на нациите. София. Класика и стил, с. 45.

Фильберт, Л. В. (2007). Оценка инновационного потенциала предприятий. – Экономика региона, №18, с. 7–12.

Чобанова, Р., Ал. Тасев, А. Миланова, П. Найденова (2013). Знанието като икономически ресурс. София. Академично издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“, с. 22, ISBN 978-954-322-560-6.

Шумпетер, Й. (1982). Теория экономического развития. Москва. Прогрес, с. 159.

Black, S., L. Lynch (1996). Human-capital investments and productivity. – American Economic Review, 86, pp. 263–268.

Bianchi, T. (2001). With and without cooperation:two alternative strategies in the food-processing industry in Italian South. – Entrepreneurship & Regional Development, 13, pp. 117–135.

Cannon, E. (2000). Human capital: level versus growth effects. – Oxford Economic Papers, 52, pp. 670–677.

Coleman, J. S. (1998). Social capital in the creation of human capital. – American Journal of Sociology, 94, p.S95-S120.

Dakhli, M., D. De Clercq (2004). Human capital, social capital, and innovation: a muiticountry study. – Entrepreneurship & Regional Development, 16, pp. 107–128.

Gimeno, J., T. Folta, A. Cooper, C. Woo (1997). Survival on the fittest? Entrepreneurial human capital and the persistence of underperforming firms. – Administrative Science Quarterly, 42, pp. 750–784.

Michaels, E., H. Handfield-Jones and B. Axelrod (2001). The War for Talent. Harvard Business School Press. Boston.

Montoya-Weiss, M. M., R. J. Calantone. Determinant of new product performance: Establishing Critical Norms. – Journal of Product Innovation Management, 11 (5), Nov. 1994, pp. 394–417.

Prahalad, C., G. Hamel (1990). The Core Competence of the Corporation. – Harvard Business Review, May-June.

OECD (2018). Oslo Manual 2018: Guidelines for Collecting, Reporting and Using Data on Innovation, 4th Edition, The Measurement of Scientific, Technological and Innovation Activities, OECD Publishing, Paris/Eurostat, Luxemborg, [online] Available at https://doi.org/10.1787/9789264304604-en

Zakaria, S., W. Fadzilah, Y. Wan, Wan Fadzilah (2011). Transforming Human Resources into Human Capital. – Information Management and business Review, 2, pp. 48–54.

Пламен Чипев / Plamen Tchipev[1]

СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ПОДХОДИТЕ У КОУЗ, УИЛЯМСЪН И ХОДЖСЪН КЪМ ПРОБЛЕМА ЗА СЪОТНАСЯНЕТО НА ФИРМА И ПАЗАР

Ключов момент за оценка на дилемата фирма–пазар е да сравним трите набелязани подхода към проблема. Независимо че отделните автори декларират приемственост в идеите си, според мен изследването показва, че имаме три различни концепции за фирмата и съответно за трансакционните разходи. Показва също, че има и разлика и в това коя е първичната и коя вторичната категория – ако у Коуз и Ходжсън обект е преди всичко фирмата, то у Уилямсън голямото внимание е съсредоточено върху трансакционните разходи (ТР). Последното според мен изисква специален и по-обстоен прочит, който е невъзможен в рамките на този доклад.

Въпросът за различното третиране на ТР изникна в хода на работата по проблема и неговото изследване е от важно значение. За съжаление то далеч надхвърля задачата (и мястото) тук, което налага връщането към него да стане в отделен проект. Така че ще се ограничим да сравним концепциите на трите за фирмата. Тук ще приемем нещата в тяхната логическа и историческа последователност – от една страна, анализът на Коуз исторически е пръв, а от друга – той логически предпоставя фирмата, стремейки се да намери решение за възникването ѝ.

1. Коуз

Коуз разполага проблема *фирма–пазар* в рамките на неокласическата парадигма и подчертава това многократно. В рамките на тази парадигма действа един върховен механизъм за разпределение на ресурсите – той го нарича пазарен или ценови. Този механизъм е ефективен, защото налага определено поведение на всички производствени агенти, които се свързват непосредствено един с друг или по-точно техният посредник е пазарът. Обърнете внимание, че той не прави уточнение дали са еднолични, или са множествени агентите, нито дали едноличните са качествено по-различни от множествените.

---

[1] *Проф. д-р Пламен Чипев, ПУ „П. Хилендарски“, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Plamen Tchipev, PU „P. Hilendarski“, Economic Research Institute at BAS: tchipev@iki.bas.bg*

Това е доста различно от начина, по който Ходжсън адресира фирмата като координиране на повече хора, изключвайки по този начин едноличните фирми (и съответно критикува Коуз). Чисто абстрактно можем да приемем, че у Коуз имаме различни комбинации между хора и машини, при които се произвеждат индивидуални продукти, които отиват на пазара, т.е. продават се като стоки срещу други продукти, произведени от повече или по-малко подобни „комбинации“ или пък съвсем индивидуални производители.

Това разбиране се вписва и в предложения от самия Ходжсън исторически праобраз на фирмата, появила се според него в италианските градове от XII–XIII век насам, тъй като той също възниква на основата на някакъв тип „фамилно“ производство, при което единният краен продукт е плод на множество ръце, слети в неотделима комбинация помежду си. Така че както логически, така и исторически Коуз не работи по този начин с проблема и съответно критиката на Ходжсън е ирелевантна. Не в *едноличието* е проблемът на Коуз, нито пък в „координирането“ на различните фактори, което е друга критика на Ходжсън.

Проблемът, който решава Коуз, е проблемът как от „еднородната“ маса производители (млечни молекули, по чудесната аналогия от знаменитата му статия „Природата на фирмата“ (Коуз 2003), свързани помежду си само и единствено чрез пазара, се раждат островчета, „коагулират бучки масло“, които имат *структура,* включили са в себе си част от тези „прото-производители“ и *вътре* в тях е възникнала друг тип *алокация* на ресурсите. Т.е. между част от тях (вътре) е възникнал механизъм на алокиране, противопоставен на най-ефективния (по дефиниция) механизъм на пазарната икономика. Т.е. възникнала е фирмата като *отрицание* на пазара. Като нещо противоположно, което нарушава основния принцип на неокласическата парадигма за ефективна алокация на ресурсите.

Това не е просто координация, защото е възможно да не съществува никакъв експлицитен механизъм на координиране между двама градинари, които продават заедно ябълките, които всеки сам произвежда. Въпреки това според Коуз има причина, която задържа разходите за продукта им, сравнени с порасналото ниво на тези същите разходи, което би се установило, ако всеки сам ползваше пазарния механизъм.

Отговорът, който Коуз дава, е, че този феномен, това „порастване“ се дължи на особен вид специфични разходи, присъщи на самия пазар като такъв, и затова единственият начин те да се намалят е като производителите (или част от тях) се откажат от *пазарната* връзка с всички произтичащи от това последствия. Терминът „отказват“ не бива да се разбира непременно доброволно, даже обратното, създаването на фирмата нерядко е чрез принудително отказване на част от производителите и превръщането им във „вътрешни“ доставчици за новата „структура“.

В същото време, и това е много добре разгледано от Коуз, включването на допълнителни „звена“ в новата структура не е безплатно също. Напротив, то увеличава „стандартните“ разходи и именно това увеличаване води до ограничаване размерите на фирмата до определено равнище, специфично за вида производство, технологичното развитие и пр.

Така картината, която Коуз рисува, е на *диалектическа връзка* между фирма и пазар, при която фирмата се поражда от пазара, расте и му се противопоставя до определен момент, след което отново се разпада и замества от пазара. И

обяснението, причината за всичко това са трансакционните разходи. Дали това е правилното обяснение и дали те наистина могат да играят такава същностна роля, е много важен въпрос, но той на този етап, както вече уточнихме, ще остане извън нашия анализ. Нас ни интересува дали перцепцията на Коуз е пълна и вярна, противоречи ли тя на тази, която намираме у Уилямсън и Ходжсън? И какви са изводите за нас, ако тя е вярна?

Трябва да отбележим още един момент, ключов за концепцията на Коуз за фирмата. Изправен пред несъответствието на маржиналистката парадигма с реалността, той запазва валидността на принципа за пределна субституция, а отхвърля, по-точно модифицира концепцията на Хайек за неефективността на плановия механизъм (Hayek 1933). Подлагайки на съмнение разбирането на Хайек за координиращия механизъм на икономическата система, Коуз всъщност верифицира валидността на принципа за пределната субституция. Както е добре известно, принципът е ключов за маржиналната теория и се използва за извеждане на пазарните цени, мотивацията и посоката на действие на икономическите агенти, оптималния размер на производството и пр. Коуз показва, че той е приемлив и за дефиниране на фирмата, стига да се допусне, че са налице определен вид разходи, които пазарът не може да минимизира.

Затова ще отбележим, че това е много важно за значимостта на теорията му. Въпреки че тя критикува неокласическата парадигма, тя търси решение в *нейните* рамки и затова оставя отворена вратата за изследване и прилагане на неокласическата методология към проблема, което всъщност направи теорията на Уилямсън възможна. Затова критиката и опитите на Ходжсън да я преодолеят от други позиции не е докрай коректна към анализа на самия Коуз.

Ще добавим още един пункт в защита на концепцията на Коуз, коментирайки може би най-силната критика на Ходжсън към него. Ходжсън го обвинява, че не е оценил историческата специфика и затова не е подчертал интегритета и трайността на фирмата в контраст на пазара, разбирани в смисъла на Ходжсън, който посочихме в предишната точка.

Това твърдение буди сериозни възражения – преди всичко защото Коуз изхожда през цялото време от една *исторически специфична* категория – *неокласическа фирма,* а тя е, разбира се, и капиталистическа, доколкото пределната субституция и останалите ѝ характеристики са ѝ вменени точно от неокласическата теория. Тук трябва да вметнем едно съображение – да, характеристиките на „капиталистическата“ фирма на Коуз не са тези, които Маркс лансира и които не знам по каква причина Ходжсън е избрал за изходен пункт при конструиране на собствения си критерий; най-малко Коуз никъде по никакъв начин не се интересува от присъствие или отсъствие на експлоатация. По всяка вероятност Ходжсън се е ръководил от желанието да въведе като задължителна черта на фирмата присъствието на наемни отношения, т.е. на договор между един агент, олицетворяващ фирмата, и други (подагенти или изпълнители), удовлетворяващи неговата представа за множественост на фирмения субект.

Нещо повече, самият исторически анализ на Ходжсън е лишен до голям степен точно от най-характерната Марксова черта! За Маркс са важни *отношенията* между хората и в този смисъл анализът на фирмата като едно и също нещо или като нещо, имащо общ характер през робовладелската античност, през феодализма и през капитализма, е лишен от смисъл.

Действително във философски смисъл Маркс работи с общофилософски категории, като напр. *начин на производство*, но в този *общофилософски* план те са лишени от социологически и икономически смисъл. По-точно техният икономически смисъл е различен при всяко от посочените по-горе общества. Затова и за Маркс понятието фирма би загубило смисъл през феодализма и робовладелската античност. Както губи смисъл и понятието капитал вън от конкретните условия на капитализма. Макар експлицитно да не квалифицира по такъв начин анализа си, Коуз, избирайки да остане в неокласическата парадигма, избира да работи само с това, което Ходжсън нарича капиталистическа фирма, и затова противопоставянето ѝ на пазара е напълно историческо, без за това да е нужно да прилага такова безкрайно широко тълкуване, както Ходжсън.

2. Уилямсън

Концепцията на Уилямсън, която е по-скоро за трансакционните разходи, ни предлага една далеч отиваща промяна и в разбирането за икономическата система. Оттам се формира и друг поглед към фирмата и съответно към съотнасянето ѝ с пазара, което визираме тук. Той формулира изцяло по нов начин икономическата теория – като икономикс на трансакционните разходи (ИТР). Очевидно е, че детайлното разглеждане на тази теория изисква и широк дебат върху трансакционните разходи сами по себе си, но ние съзнателно се ограничихме само върху проблема за фирмата.

Уилямсън премества акцента на анализ върху *трансакцията,* разбирана като търговски контракт в духа на Комънс (Commons 1934). Този контракт е носител на конфликти, заплашващи да го разрушат, и затова изисква специализирани *направляващи/ръководещи (governance) структури* в рамките на организацията. Без да дефинира самите трансакционните разходи, Уилямсън анализира техните *особености* (наричани от него *фактори*), обуславящи различни аранжименти на споменатите направляващи структури между *контрагентите.* За Уилямсън това е своего рода *напасване* на направляващите структури спрямо спецификите на трансакционните разходи – дали да са *йерархии* (фирми) или *пазари,* дали фирмите да са вертикално или хоризонтално *интегрирани,* дали да са някакви форми на *съдружие* и пр. (вж. фигурата).

Виждаме, че има плавен преход на типове връзки или ако ползваме Уилямсъновата терминология, на направляващи структури между различните контрагенти – от едната крайност: пълна липса на зависимост (или направляващи структури) между тях, съответстваща на *класическа пазарна връзка,* до другата крайност: някакъв тип централно-планова икономика, където всяка самостоятелност отсъства, зависимостта между тях е пълна и се основава на планиране.

Това, което е в средата, са безкрайно много междинни, хибридни (Уилямсън ги нарича *релационни*) състояния, при които са налице едни или други връзки в зависимост от наличието и спецификата на трансакционните разходи, възникващи между контрагентите.

Тези особени подредби (структури) могат да се реализират или чрез определени клаузи в контракта, или чрез специализирани структури в рамките на

Фиг. 1



фирмата или на надфирмено[2] равнище. Тези структури, тази разлика в третирането на трансакционните разходи общо взето съставлява и оригиналния принос на Уилямсън, неговия *Нов институционален икономикс,* който е вън (принципно) от полето на нашия интерес тук.

Това, което ни интересува, е, че имаме преформулиране на нашия проблем. Проблемът на Коуз вече е „дали трансакциите да са организирани във фирма (йерархично) или между автономни фирми (чрез пазара)... зависи от трансакционните разходи, които присъстват *и при двете"* (Williamson 1985: 4).

Въпреки че липсва пряка дефиниция, косвената, която Уилямсън ползва, е достатъчно красноречива – за него трансакционните разходи са аналог на „триенето" във физиката или на разходите за „каране" на системата". А „*пазарните провали" и външните ефекти* (externalities), които в стандартния икономикс са свидетелство за проблем, който може и трябва да бъде коригиран, тук се включват като подсистеми на трансакционните разходи и „в общия случай препятстват, а в конкретни случаи напълно блокират формирането на пазара" (Arrow 1969; цит. по Williamson 1985: 19, n. 8), т.е. водят или до хибридна организационна форма, в частност – до фирма.

Преместващи фокуса от оптимизиращата роля на икономическите агенти към трансакциите, Уилямсън променя съществено и картината на цялостната икономическа система. Проблемът за производителя от минимизиращ производствените разходи и максимизиращ производствената функция се превръща в проблем за ефективна оценка, сравнение и напасване на икономическата организация спрямо трансакционните разходи. Но производствените разходи не са противопоставени на трансакционните, а двете групи се допълват. Те не са принципно различни, а по-скоро разновидности.

---

[2] Така напр. Уилямсън посочва *„поведенческата" несигурност* (uncertainty), която създава проблеми при изпълнението на контракта, поради което трансакциите, които са изложени на *ex post* опортюнизъм, биха спечелили от създаването на *ex ante* механизми за презастраховане на контракта. Презастраховането би могло да включва както преструктуриране на *мотивацията* на контрагентите, така и създаване на *висшестоящи* структури, в рамките на които да се реализират трансакциите.

Оттук и възможността за Уилямсън да запази икономизиращата функция на системата, твърдейки, че икономическите институции на капитализма (които са основен обект на теорията му) имат за цел и резултат „да икономизират трансакционните разходи“ (Williamson 1985: 17). Това икономизиране обаче се получава не като се намерят оптимални производствени обеми и равновесни цени, а като се намерят подходящите (съответстващите) организационни (ръководещи) структури на съответните трансакционни разходи.

Изместването на *центъра* на изследването към *договора* на практика води до изместване „на класическата пазарна размяна (при която продуктът се продава на еднаква цена на всички желаещи без ограничения) от по-комплексни форми на договаряне, включващи непазарни (т.е. фирмени, *б.м. П.Ч.*) начини на икономическа организация“ (Williamson 1985: 19). При това съвсем целенасочена – да създаде направляващи (организиращи) структури, които да отчетат трансакционните разходи и в крайна на сметка да ги оптимизират.

Така пазарът от познатия му в неокласическата икономика генерализиран вид се превръща в частен, опростен случай на договаряне спрямо всички останали типове контракти, при това не всички от тях предполагат анализ на трансакционни разходи.

Уилямсън сменя и обекта на икономически анализ – от рационалния към *договорния човек*. Това засилва интереса към поведенческия икономикс, а оттам и към преразглеждане и допълване на психологическите основи на икономическата теория. Без да коментира стандартната неокласическа представа за характеристиките на човека, Уилямсън въвежда и по-точно въздига в ранг две нови: *ограничената (bonded) рационалност* и *опортюнистичното поведение*. По един или друг начин двете са причина за поява на трансакционни разходи и като такива – основа на *Икономикса на трансакционните разходи.* Специално опортюнистичното поведение е отговорно за *информационна асиметрия* и *„поведенческата“ несигурност* (uncertainty), които наново изискват прилагане на направляващи (governance) структури.

Този начин на третиране на психологическите особености на човека всъщност утвърждава (по друг път) представата, че случаите на просто, пряко функциониране на пазарни връзки между отделните контрагенти са частен случай, едва ли не изключение в общата ситуация на договаряне между тях. От друга страна и фирмата не е универсална форма на непазарна връзка между икономическите агенти, а по-частен случай на възникване на някакви *ex ante* или *ex post* клаузи и връзки между отделните разменящи страни.

Така у Уилямсън трансакционните разходи стават критерий за организиране на икономическите агенти и въпреки че повтаря израза на Коуз за фирмите и пазарите като алтернативни начини на икономическа организация, той всъщност ги определя като различни степени на едно и също нещо, зависещи от различните степени на въвлеченост на трансакционните разходи. Нещо повече, у Уилямсън огромното множество от типове организации на икономическите агенти са различни типове структури, различни форми на непазарни връзки, които се дължат както на присъствието на различните „фактори“ на трансакцията, така и на специално откроените от него психологически черти на *homo contractalis* (ако си позволим да перифразираме неговия термин). Обратното, пазарната връзка като принцип за организиране на производството е по-скоро

рядко изключение, сложно стечение от много обстоятелства – напр. липса на специфични активи плюс пълна или силна рационалност, отсъствие или слабо изявено преследване на егоистичен интерес, отсъствие на несигурност и пр. Въпреки че Уилямсън разглежда себе си като следовник на Коуз, продължител на идеята му за трансакционните разходи, тази картина на икономическата система е коренно различна от неговата.

3. Ходжсън

Джефри Ходжсън също лансира собствена представа за икономическата система, макар да прави това от различна позиция. За него основният проблем е преодоляването на неокласическата (в случая неоинституционалната) рамка на Уилямсън и лансирането на еволюционен модел на фирмата; съответно прочитът му на трансакционните разходи е различен. Той настоява, че фирмата не трябва да се представя като разходно-минимизираща единица, а оптимизиращото им поведение да се приеме единствено като процес на еволюционна селекция.

Второ, много важно (и доста спорно) твърдение, което Ходжсън адресира към Коуз, е, че фирмите винаги включват организиране и координиране на икономически агенти, т.е. фирмата по същество е представителство на *множество субекти* или по-точно фирмата е *многосубектен* агент. „Има поне две възможности: или общество от самонаети производители, организирани от пазара, или капиталистическа фирма, организираща същия сегмент от производствена дейност чрез наемни отношения“ (Hodgson 1999: 202).

Както отбелязах по-горе, според мен Коуз не прави разграничаване относно броя на субектите; неговата фирма е исторически специфична, т.е. тя спокойно може да включи индивидуален стокопроизводител, каквито са налице достатъчно в реалността, която той изследва. Най-малкото липсват експлицитно изразени такива аргументи и по-всяка вероятност позицията на Ходжсън е породена от изрази като „координиране на факторите“ и пр. Ходжсън възприема това като координиране на множество субекти и даже изрично критикува Коуз, че хората не са просто фактори, а доста по-важни икономически субекти.

Ходжсън разгръща точно този пункт, който по-късно става основа за неговата собствена дефиниция в посока, че Коуз е подценил специалния тип отношения *наемащ/нает* и така не е успял да хване „централния проблем на фирмата“, при което се получава малко парадоксална ситуация, от една страна, той приписва на Коуз, че изключва индивидуалните производители от кръга на фирмите, от друга, че не изтъква достатъчно проблема за наемните отношения в тях, което би било най-важната им черта.

В действителност според мен Коуз разграничава този тип отношения, но не му придава критично значение, защото говори за *контрол* като характеристика на фирмата и има предвид не толкова контрол над агента (макар и да има смесване понякога, както изяснява в редактираната версия на статията си от 1988 г.), колкото за контрол над *алокацията на ресурсите*. Още повече че за него това не е същностен критерий за фирмата, което отхвърля идеята на Ходжсън, че изключва едноличните производители от кръга на фирмите.

Така или иначе за Ходжсън един от главните критерии са именно тези отношения и оттам изгражда концепцията за *капиталистическата фирма* като ядро на теорията си въобще преди прилагането на всички останали критерии. Картината е много усложнена – той на практика ползва повече от един критерий (един в тесен смисъл и друг в широк) и нарушава собственото си изискване за историчност при дефинирането. Защото онова, което трябва да бъде фирмата в *широкия* смисъл, няма много общо с онова, което е фирмата в *капиталистическия* ѝ вариант. Стремежът да се изгради нещо „общо“ за почти всички времена както винаги води до проста тавтология, която е още по-утежнена от предпоставената идея, че самостоятелните производители не са и по-точно не могат да бъдат приети за фирми. Така или иначе интересът ни е насочен не към възгледа му за самата фирма (на който отделихме достатъчно внимание), а към релацията *фирма–пазар*.

Освен особения начин (многокритериален!?) на конструиране на фирмата Ходжсън прави още една стъпка и променя перцепцията за пазара. Той приема *избледняващата разлика* между фирмата и пазара в *реалния* свят, като, от една страна, за това сочели появата на „мрежовите“ теории (Powell 1990; Wellman, Berkowitz 1998; White 1992), твърдящи, че и фирмата, и пазарът са разновидности на мрежи и така размиват разликата. А от друга страна, е наблюдаваният ръст на мрежите и на „*междинните* форми на отношения между фирмите“, отбелязано и от Уилямсън и внушаващо *континуум* на формите между двете явления.

На тази основа Ходжсън ревизира и представата за „алтернативност“ в двойката фирма–пазар. Връщайки се към базисната аналогия от статията на Коуз за „млякото и бучките масло“ (вж. раздел 1.2.), привежда критиката на Ричардсън, за когото тя е едновременно и *подвеждаща, и фалшива описателно,* защото отношенията между фирмите не са нито универсално, нито типично некоординирани и алтернативата на фирмата *не е* повседневно съперничество на открития пазар (Richardson 1972, цит. по Hodgson 1999: 243). Напротив, междуфирмените отношения са често характеризирани чрез близки текущи контракти, базирани на установени връзки вместо на открита конкуренция.

Нещо повече, Ходжсън ревизира и другата страна в дихотомната двойка – *пазара,* поставяйки на негово място договорната *размяна*. Като по-обща категория тя изразява трансфер на стоки, услуги, но и на права на собственост, докато пазарите са „специално развити и институционализирани групи от размени, включващи мерки за структуриране, организиране и легитимиране на трансакциите“ (Hodgson 1999: 243). Така между съвременните фирми протичат комплексни обвързани размени, които понякога водят до по-слабо изразени трансакции и отношения на взаимно доверие и ангажираност. Така според Ходжсън в последна сметка границите между фирма и размяна стават *избледнели* и *разкаляни.*

Независимо от „разкаляната“ действителност обаче Ходжсън настоява да бъде запазена „концептуалната разлика“ между двете категории, само че като „идеални типове“, в рамките на които въпросите, поставени от Коуз и Уилямсън, остават валидни, още повече че модерната социално-икономическа система според него не е достигнала точката на тяхното отричане.

Предложената от Ходжсън графика, при която отделните критерии за капиталистическа фирма, (просто) фирма, организация, неорганизация и пр. се

вписват като концентрични кръгове един в друг, чудесно илюстрира концепцията му, в която различните форми на фирми и организации имат „някакви“ разменни отношения, само малка част от които са пазарни, а и немалка част имат „мрежови“ отношения. Каквото и да означава последният термин, очевидно е, че за Ходжсън фирмата *не е пряко противопоставена* на пазара като механизъм за алокиране на ресурси.

Веднага се вижда, че двата подхода – на Коуз и на Джефри Ходжсън – практически нямат нищо общо. Коуз издига единен критерий и съгласно него постулира диалектическа противопоставеност между фирма и пазар. Ходжсън използва набор от описателни критерии и търси някакво максимално широко обяснение, което непрекъсната му поднася изненади. Просто дилемата, поставена от Коуз, изчезва, както изчезва и необходимостта от концепцията за трансакционните разходи, които за Ходжсън имат много ограничена приложимост, ако въобще имат такава. И определено тази приложимост е откъсната от проблема за фирмата.

Тезата на Ходжсън е най-радикална. По същество той отрича съществуването на трансакционните разходи, доколкото все пак ги допуска, то е като „междинно“ звено при преодоляване на неопределеността, без никакво отношение към поставения от Коуз проблем. За него фирмата е някакво сложно образувание и като типове, и като дефиниция; той ни предлага различни критерии за нея, чийто главен недостатък е описателният ѝ характер.

* * *

В заключение трябва да кажем, че сравнителният анализ показа няколко важни факта. Въпреки че концепциите на Уилямсън и Ходжсън се представят принципно като опити за развиване (и преодоляване) на проблема, поставен от Коуз, те водят *встрани* от него. Подхващайки проблема за *трансакционните разходи,* и Уилямсън, и Ходжсън изоставят въпроса защо възниква фирмата. За Уилямсън е въпрос на напасване спрямо трансакционните разходи, а за Ходжсън – който пък ги отрича, тя винаги съществува, защото е базисна институция, и щом има производство, има и фирми.

Няма съмнение, че въпросът доколко трансакционните разходи са реално и правилно изведени има отношение към проблема. Обаче въпросът за ролята на фирмата и съотнасянето ѝ с пазара има и самостоятелно значение и Коуз неслучайно го поставя.

За Коуз *пазарът* и *фирмата* са два механизма, които решават един проблем по различен начин и предполагаемо с различна ефективност. Изборът дали да се приложи единият или другият механизъм за алокация на ресурсите не е въпрос на решение (както у Уилямсън), а на действието на икономическата система. „Извън фирмата ценовите движения ръководят производството, което се извършва посредством множество разменни операции на пазара. В рамките на фирмата тези трансакции изчезват и на мястото на сложната пазарна структура идва предприемачът координатор, който направлява производството. Ясно е, че това са алтернативни начини за неговото координиране… [М]оже да се приеме, че отличителният белег на фирмата е заместването на ценовия механизъм“ (Коуз 2003: 34). Приведохме по-дълъг цитат, защото в него се вижда, че става

дума за *алтернативно* третиране на механизмите, което обаче се разбира различно. И Уилямсън използва термина, но му придава различен смисъл – плавното преминаване от автархия към централизирано управление, създаването на *направляващи* структури и пр. означава, че се приема паралелно организиране на един и същ производствен процес по едно и също време чрез единия или другия механизъм.

Друга е логиката на Коуз. Тя може добре да се интерпретира в рамките на системния анализ, с езика на общата теория на системите. Икономическата структура, по-точно структурата на икономическите агенти или структурата от елементи на тази система, възниква като резултат на развитието на производството, на технологиите и организацията. С развитието на технологиите или на организацията тя *по необходимост* се променя, а елементите растат. Това води до непрекъснато нарастване на размера на фирмите и в същото време до усложняването им чрез комбиниране. Това се вижда и от схемата, с която той илюстрира как се преодолява изискването за оптимален обем на производство, поставено от същата тази маржиналистка парадигма, от която изхожда и неговият анализ.

Коуз базира цялата си логика на *предположението*, че са налице особен род разходи, които правят двата механизма не само принципно различни, но и определят тяхното приложение: фирмата възниква там, където пазарът се проваля в главната си задача – оптимизиране на разходите. Отбелязахме вече, че доколко това предположение е релевантно, е въпрос на специален анализ. Не е случайно, че Ходжсън по същество отхвърля тяхното съществуване, но това е проблем на следващо изследване.

ЛИТЕРАТУРА

Коуз, Р. (2003). Природата на фирмата. – Икономическа мисъл, кн. 3, с. 32–49.

Чипев, П. (2016). Неокласическата парадигма и проблемът за фирмата. – В: Алтернативи на икономическото развитие през XXI век: теории, политики, решения. Сборник доклади, представени пред Академичния форум „Икономика“. КК Златни пясъци, 30 септември – 2 октомври 2015. София, Клуб Икономика 2000, с. 92–103, ISBN 978-954-90138-3-2.

Чипев, П. (1988). За мястото на собствеността в системата на производствените отношения. – Философска мисъл, кн. 12, с. 10–17.

Coase, R. H. (1988). The nature of the firm: Origin, pp. 34–47, in: Williamson, O., & S. Winter (1993). The nature of the firm: origins, evolution, and development. Oxford University Press.

Coase, R. H. (1988). The nature of the firm: Meaning, pp. 48–60, in: Williamson, O., & S. Winter (1993). The nature of the firm: origins, evolution, and development. Oxford University Press.

Coase, R. H. (1988). The nature of the firm: Influence, pp. 61–74, in: Williamson, O., & S. Winter (1993). The nature of the firm: origins, evolution, and development. Oxford University Press.

Commons, J. (1934). Institutional Economics – Its Place in Political Economy. New York: Macmillan. Reprinted 1990 with a new introduction by M. Rutherford, New Brunswick, NJ: Transaction.

Hayek, F. A. (1933). The Trend of Economic Thinking. – Economica, May 1933.

Hodgson, G. M. (1988). Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics. Cambridge: Polity.
Hodgson, G. M. (1999). Evolution and Institutions (1 Ed edition). Cheltenham, UK ; Northampton, MA, USA: Edward Elgar Pub.
Hodgson, G. M. (1993). Transaction Costs and the Evolution of the Firm, in: Pitelis, C., (ed.) (1993). Transaction Costs, Markets and Hierarchies. Oxford: Blackwell, pp.77–100.
Powell, W. M. (1990). Neither Market nor Hierarchy; Network Forms of Organization. – In: B. M. Staw, & L. L. Cummings (Eds.). Research in Organizational Behavior, Vol. 12, pp. 295–336.
Simon, H. A. (1961). Administrative Behavior, A. (1961). New York: Macmillan.
Wellman, B. and S. D. Berkowitz (Eds.) (1988). Social Structures: A Network Approach. Cambridge, MA: Harvard University Press.
White, H. C. (1992). Identity and Control: A Structural Theory of Social Action. Princeton, N.J: Princeton University Press.
Williamson, O., & S. Winter (1993). The nature of the firm: origins, evolution, and development. Oxford University Press.
Williamson, O. E. (1985). The Economic Institutions of Capitalism. London: Macmillan.

Марко Тимчев / Marko Timchev[1][2]

БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА ЗА СЧЕТОВОДЕН БИЗНЕС АНАЛИЗ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО

1. Въведение

Счетоводният бизнес анализ (СБА) трябва да се усъвършенства в теоретико-методологичен и организационен аспект. Традиционната система за стопански анализ на предприятието не съответства на съвременните реалности в бизнеса. Необходимо е интегриране на СБА в съвременни управленски конфигурации и методически системи. Видовете анализ трябва да се интегрират в хоризонтален, вертикален, ситуационен и интегрален аспект. Методът на индукцията, дедукцията, традукцията, анализа и синтеза би следвало да се интегрират с метода на икономическата интуиция. Необходимо е интегриране на СБА в конфигурацията на балансираната система от показатели за ефективност (*Balanced Scorecard – BSc)* (фиг. 1). Възможностите на СБА нарастват, ако в подсистемата за предварителен анализ се интегрира методологията *SWOT-Analysis* – позициониране спрямо конкурентите в пазарното пространство. Нараства значението на методологията за анализа на антикризисния потенциал на бизнес организацията. Необходимо е отваряне на СБА към методологията за многокритериален анализ на риска от дестабилизация и несъстоятелност.

2. Насоки за усъвършенстване на наукометрията и методологията на стопанския счетоводен анализ на предприятието

Счетоводният бизнес анализ е специфична бизнес функция, методология и наука. Във функционален аспект СБА е иманентен на основните функции на управлението: бюджетиране, отчитане, контрол и регулиране. Наукометричната рамка на СБА се базира на параметрите предмет, обект и метод. Предмет на СБА на предприятието са микроикономически, финансови, счетоводни и бизнес процеси, свързани с трансформациите на капитала във фазите на маркетинговата, инвестиционната, оперативната, търговската и финансовата дейност на предприятието. Обект на СБА са микроикономиката, активите, капиталите, цялостната дейност и потенциал на предприятието. Методът на СБА от философско-епистемологична гледна точка е система от способи, позиционирана между

---

[1] *Доц. д-р Марко Тимчев, УНСС /* Assoc. Prof. *Marko Timchev, UNWE: m.timchev@abv.bg*

предмета и обекта. Променливата пазарна среда предполага усъвършенстване на видовете СБА – предварителен, оперативен, текущ, последващ и ситуационен. Видовете анализ трябва да се интегрират в хоризонтален, вертикален и интегрален аспект в единна методическа система (фиг. 2). Методиката на СБА е ориентирана към пазарните позиции, оперативната дейност и финансовата стабилност на предприятието (фиг. 3). Необходимо е стиковане на видовете, обектите и насоките на СБА в единна методическа система. Научният метод на СБА се базира на философско-гносеологичните принципи: анализ, синтез, индукция, дедукция и традукция. Към показателите от системата на СБА трябва да се прилага критерий за т.нар. оптимално информационно съдържание. Счетоводството и теорията на стопанския анализ показват, че показателите имат различно информационно съдържание в отделните моменти от времевия хоризонт и логистичния цикъл на дейността на предприятието. Връзката между информационното съдържание на показателите и темпоралния бизнес хоризонт се идентифицира със следния функционален модел:

$$Eip = f(t, q), \quad (1)$$

където:

***Eip** е количеството информация в i – тия показател в момента за анализ;*
***t** е времевият хоризонт на дейността и логистичния цикъл;*
***q** е количеството информация за единица време от времевия хоризонт.*

Голяма част от показателите придобиват адекватно информационно съдържание след пълен счетоводен цикъл. Методологията и организацията на СБА се базират на следните фундаментални подходи – системен, стопански (технико-икономически), счетоводен и финансов подход. Балансираната система от показатели (*BSc*), утвърждавана от Д. Нортън и Р. Каплан, предполага интегриране на финансови и нефинансови показатели (Kaplan, Norton 2008). Балансираната система от показатели предполага управленски анализ в четири ключови перспективи (фиг. 1). Необходимо е имплементиране на СБА в специфичния дизайн на балансираната система от показатели за ефективност.

Възможностите на СБА в съвременните условия нарастват, когато в инструментите на предварителния СБА анализ се интегрира методологията *SWOT-Analysis.* Това позволява позициониране и ориентация на предприятието спрямо конкурентите в пазарното пространство. Интегрирането на СБА в балансирана система от показатели разширява обхвата на изследване на дейността на бизнес организацията. Стратегическата карта за СБА в балансирана система включва четири групи показатели (табл. 1).

Балансираната система за анализ е отворена към методологията за управленски анализ и оценка и конкурентоспособността на продукцията и предприятието. Анализът на конкурентоспособността в рамките на балансираната система за стопански счетоводен анализ *Accounting Busines Analysis* може да се реализира посредством клъстерен метод на разстоянията. Според този метод конкуриращите се предприятия се третират като точки от n-мерното пространство. Последователно се определя условното математическо разстояние между

всяко конкуриращо се предприятие (изделие) и водещото предприятие – „еталон“. Може да бъде дефиниран базов модел – „Коефициент на конкурентоспособност“ – *Кк*:

$$\textbf{\textit{Кк = 1 : (Ret + 1),}} \qquad (2)$$

където:

***Кк** е индивидуалният коефициент на конкурентоспособност на анализирания обект,*

***Ret** – условното математическо отстояние до анализирания обект „еталон“, притежаващ най-добрите параметри.*

Условното разстояние (*Ret*) до обекта „еталон“ може да се определи посредством следния многопараметричен модел:

$$R_{et} = \sqrt{\sum_{i=1}^{n} K_j \, x(1 - \frac{P_{ij}}{P_{ij(et)}})^2}, \qquad (3)$$

където:

Pij е значението на i-тия показател за j-тия конкуриращ се обект (изделие, предприятие);

$P_{ij(et)}$ *– значението на i-тия показател в еталонния конкуриращ се обект;*

i=1, 2,..., n - наблюдавани показатели;

j = 1, 2,..., m - страни производителки;

K_j *– коефициентът на значимост на j-тия показател;*

P_{ij}^{j} *– значението на i-тия показател в j-тата страна.*

Обобщаваща оценка на равнището на конкурентоспособност може да бъде направена посредством средния коефициент на конкурентоспособност – *Кк (ср):*

$$\textbf{\textit{Кк(ср) = ∑(Ккі) : n,}} \qquad (4)$$

където:

***Ккі** е индивидуалният коефициент на конкурентоспособност на i-тия конкуриращ се обект,*

***n** – броят на конкуриращите се обекти (изделия, предприятия, АВС центрове).*

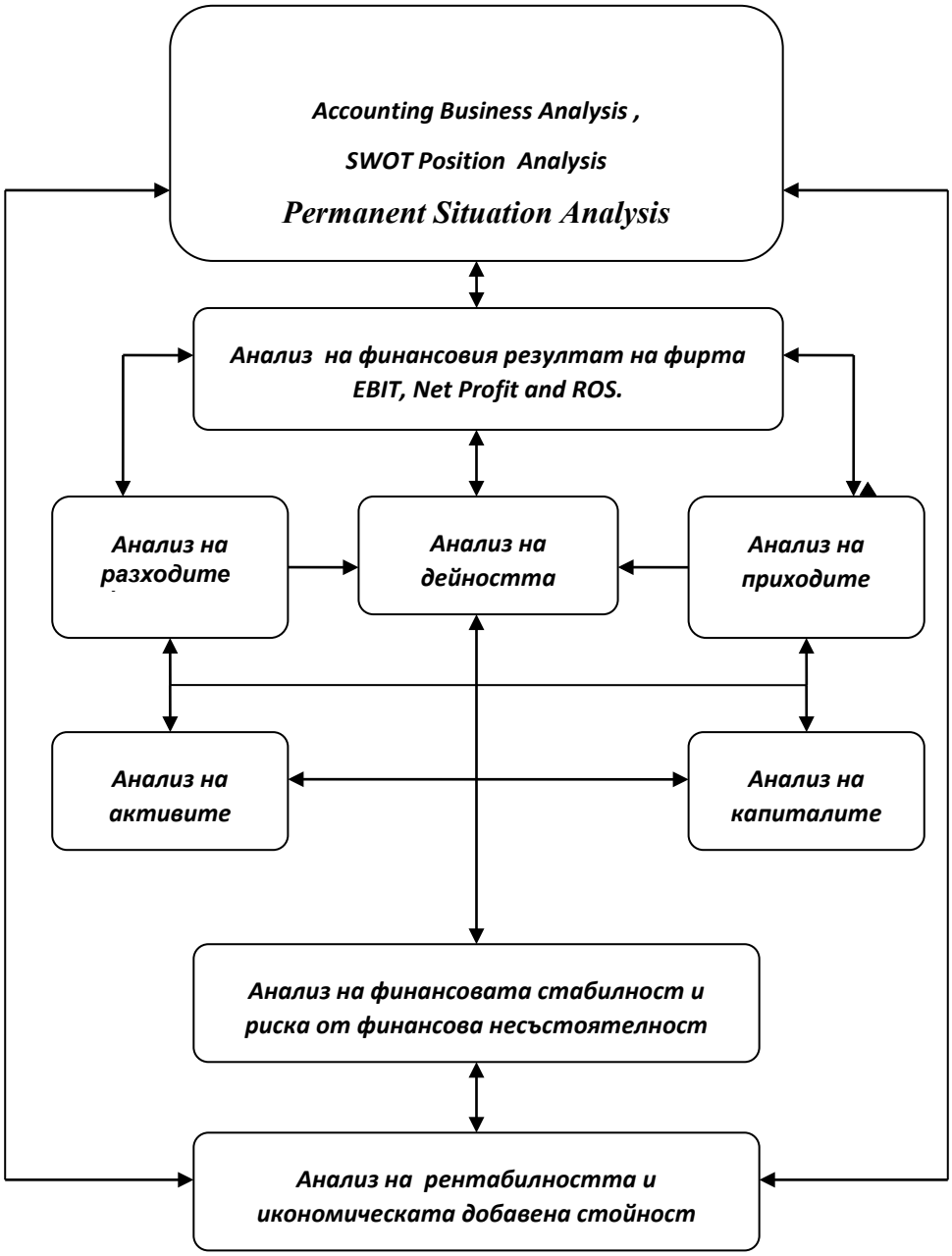
Фиг. 1. Балансирана система от показатели за анализ – направления



Таблица 1

Перспективи	Групи бизнес индикатори
Финанси	Показатели за анализ на финансовата стратегия, финансовото състояние, финансовата стабилност и риска
Маркетинг и клиенти	Показатели за анализ на маркетинговата стратегия и конкурентоспособността
Вътрешни процеси	Показатели за анализ на доставни, оперативни, реализационни, иновационни и информационни процеси
Обучение и развитие	Показатели за анализ на човешкия капитал

Фиг. 2.

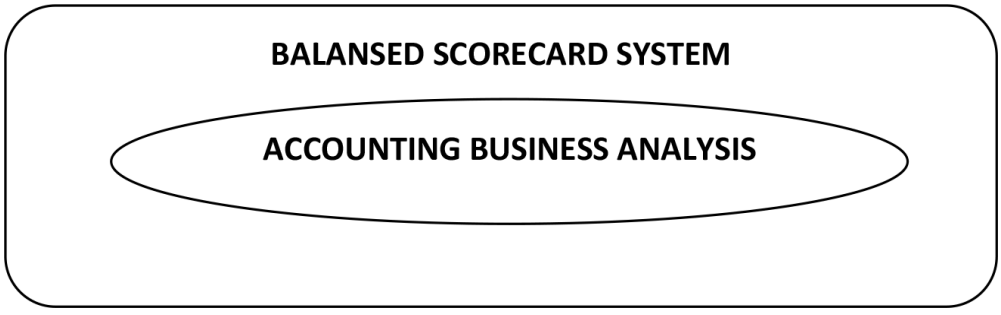

Accounting Business Analysis ,
SWOT Position Analysis
Permanent Situation Analysis
Анализ на финансовия резултат на фирта
EBIT, Net Profit and ROS.
Анализ на разходите
Анализ на дейността
Анализ на приходите
Анализ на активите
Анализ на капиталите
Анализ на финансовата стабилност и риска от финансова несъстоятелност
Анализ на рентабилността и икономическата добавена стойност

Фиг. 3. Методика за счетоводен бизнес анализ



Интегрирането на счетоводния бизнес анализ и балансираната система от показатели в концентричен модел (фиг. 4) дава възможност за ефективно управление на стратегията на бизнес организацията.

Фиг. 4.



Съвременните икономически реалности поставят сериозни предизвикателства пред СБА, на които може да се отговори с радикално усъвършенстване в методологичен, организационен и практико-приложен аспект.

Анализът на финансовата стабилност и оценката на риска от дестабилизация *Security Method of Accountig Analysis* според модела на Едуард Алтман (САЩ) е базиран върху четири групи съотношения:

1. Съотношения за ликвидност – Liquidity Ratios;
2. Съотношения за структура на капитала – Gearing Ratios;
3. Съотношения за разходи (себестойност)–приходи – Cost–Income Ratios;
4. Съотношения за ефективност – Profitability and Efficiency Rratios.

Ед. Алтман използва следната зависимост (Altman, Hotchkiss 2006):

$$Z = 0{,}012X1 + 0{,}014X2 + 0{,}033X3 + 0{,}006X4 + 0{,}999X5, \quad (5)$$

където:

X1 – отношението на собствените краткотрайни активи към общата величина на активите;

X2 – отношението на неразпределената печалба към общата величина на активите;

X3 – отношението на брутната печалба преди данъци, такси и лихви (EBIT) към общата величина на активите;

X4 – отношението на пазарната стойност на обикновените привилегировани акции (финансови активи) към балансовата стойност на привлечения капитал (Total Debts);

X5 – отношението на нетните приходи от продажби (Net Sales) към общата величина на активите.

Предприятията, характеризиращи се със *Z-Score* параметри, равни на или по-високи от 2,99, се третират като „финансово стабилни“, а бизнес организациите, чиито *Z-Score* параметри са по-малки от 1,81, се отличават с висока степен на риск от несъстоятелност („финансов срив“).

Възприета е оптимална точка минимум, равна на 2,675**.**

Съществено значение за анализа на риска и ефективността в балансираната система – направление „Вътрешни процеси“, има показателят „себестойност на 100 лв. продукция“ във връзка с рентабилността.

Показателят *себестойност* (*CP* – Cost Price) *на 100 лв. продукция* представлява отношение на себестойността на продукцията (основни и допълнителни разходи) към стойността на продукцията по продажни цени без данък върху добавената стойност:

$$CP100 = \frac{\sum(QxFCP_i)}{\sum(Qx\bar{P}_i)}x100\ , \qquad (6)$$

където:

CP100 е себестойността на 100 лв. продукция;
CP – себестойността на продукцията;
PRD – стойността на продукцията по цени без данък върху добавената стойност;
Q – физическият обем и асортиментната структура на продукцията;
FCP_i *– себестойността на единица изделие от съответния вид,*
$\bar{P}_i$ *– средната продажна цена на единица изделие без данък върху добавената стойност.*

Себестойността на 100 лв. продукция е ключов индикатор за анализа поради връзката с рентабилността на продукцията (*POP – Profitability of Production)*.

Тази връзка е видна от следната функционална зависимост:

$$CP100 + POP = \frac{CP}{PRD}x\,100 + \frac{Prf}{PRD}x\,100 = 100\% \qquad (7)$$

$$POP = 100\% - CP100.$$

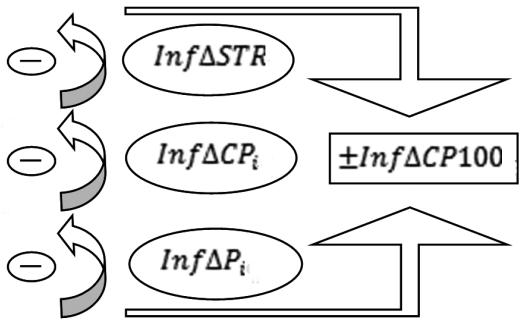
Методологията за факторен анализ на динамиката на себестойността на 100 лв. продукция (нетни приходи от продажби) се реализира посредством следния детерминиран модел:

$$CP100_0 = \frac{\sum(Q_0^{STR_0} x\, CP_0)}{(Q_0^{STR_0} x\, P_0)} x\,100$$

$$CP100_{0(Q_1)} = \frac{\sum(Q_1^{STR_1} x\, CP_0)}{(Q_1^{STR_1} x\, P_0)} x\,100$$

$$CP100_{1(P_0)} = \frac{\sum(Q_1^{STR_1} x\, CP_1)}{(Q_1^{STR_1} x\, P_0)} x\,100$$

$$CP100_1 = \frac{\sum(Q_1^{STR_1} x\, CP_1)}{(Q_1^{STR_1} x\, P_1)} x\,100$$



където:

±Δ*CP*100 *е абсолютното изменение на себестойността на 100 лв. продукция;*

$\boldsymbol{Q^{STR}}$ *– физическият обем и асортиментната структура на продукцията;*

***CP*$_1$** *– себестойността на единица продукция (основни и допълнителни разходи);*

***P*$_1$** *– продажната цена на единица продукция без ДДС;*

InfΔSTR *– влиянието на промените във физическия обем и асортиментната структура на продукцията (структурни промени);*

InfΔSTR$_i$ *– влиянието на промените в себестойността на единица продукция (основни и допълнителни разходи);*

InfΔSTR$_i$ *– влиянието на промените в продажната цена на единица продукция.*

Анализът на себестойността на 100 лв. продукция може да се развие в посока на основните, допълнителните, променливите и постоянните разходи за дейността (общо и по статии на калкулацията).

На базата на моделиране може да бъде дефиниран многофакторен модел:

$$CP100 = \frac{\sum \left(Q^{STR} \text{ x } VE_i\right) + CE}{\sum (Q^{STR} \text{ x } P_i)} \text{ x } 100 \quad (9)$$

или

$$CP100 = \frac{\sum (VE + FE)}{\sum (Q^{STR} \text{ x } P_i)} \text{ x } 100$$

където:

Q и STR са физическият обем и асортиментната структура на продукцията;

VE$_i$ *и* ***P$_i$*** *са променливите разходи и средната цена на единица изделие.*

Анализът на себестойността на 100 лв. нетни приходи от продажби може да се развие посредством функционален модел, включващ основните и допълнителните разходи за дейността, вкл. и по статии на калкулацията:

$$CP100 = \frac{CP}{ISLS} \text{x } 100 = \frac{OE + ESLS + ADE}{ISLS} \text{x } 100 \quad (10)$$

където:

OE са разходите за основна дейност,
ESLS – разходите по продажби,
ADE – административните разходи,
ISLS – приходите от продажби на продукция.

Съществува зависимост между себестойността на 100 лв. продукция, приходите и финансовия резултат (печалба/загуба) на предприятието, която може да се анализира посредством следния функционален модел:

$$Prf(LS) = \frac{ISLS \text{ x } (100 - CP100)}{100} \quad (11)$$

където:

Prf (LS) е финансовият резултат (печалба/загуба);
ISLS – приходите от продажби;
CP100 – себестойността на 100 лв. приходи.

Съществува пряка и обратна зависимост между себестойността на 100 лв. продукция, приходите и финансовия резултат (печалба/загуба) на предприятието, която може да се анализира посредством следния функционален модел:

$$Prf(LS) = \frac{ISLS \times (100 - CP100)}{100} \quad (12)$$

където:

Prf (LS) е финансовият резултат (печалба/загуба),
ISLS – приходите от продажби.

3. Заключение

Интегрирането на стопанския счетоводен анализ и балансираната система от показатели на всички нива дава възможност за по-ефективна реализация на бизнес стратегията на предприятието при оптимално ангажиране на всички функционални центрове на отговорност. При правилна постройка на методологията и организацията на СБА в съответствие със спецификата на модулите и подсистемите на *Balanced Scorecard Analysis*, *SWOT-Pest Analysis* и *Z-Score Method of Analysis* се създават предпоставки за сериозно усъвършенстване на счетоводния и технико-икономически мениджмънт на предприятието.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Йонкова, Б. (2014). Интегрираното отчитане. София, Издателски комплекс УНСС.
Миланова, Ем. и др. (2009). Основи на счетоводството. София, УИ „Стопанство“.
Павлова, М. (2002). Управленско счетоводство. София, Ромина.
Симеонов, О. (2014). Контролинг. София, Тракия-М.
Чуков, Кр., Р. Иванова (2014). Финансово-стопански анализ. София, Издателски комплекс УНСС.
Altman, Ed., Ed. Hotchkiss. Korporate Financial Distress and Bankruptcy, Amazon, 2006
Kennedy, B. D. Analysis and interpretation, 2003.
Neely, A. Business Metrix, Bretish Book for Managers sheme, 2007.
Neely, A., Cris Adams and Mike Kennerleiq. The Scorecard for Meassuring and Managingq, Prism, 2009.
Robert S. Kaplan and David Norton. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action, 2008.

Радостина Бакърджиева / Radostina Bakardjieva[1]

ОЦЕНКА НА НЕФИНАНСОВОТО ПРЕДСТАВЯНЕ НА ФИРМИТЕ В БЪЛГАРИЯ

Въведение

Изследването на нефинансовото представяне на бизнеса въз основа на емпирична фирмена информация е от изключителна важност както за икономическата теория, така и за стопанската практика в контекста на европейския дневен ред. Тази проблематика е във фокуса на вниманието на авторитетни международни институции като ООН, Глобалния договор, Глобалната инициатива по отчетност, ОИСР, Европейската комисия и др.

Мониторингът, оценката и анализът на нефинансовото представяне на предприятията са ориентир за инвеститори и акционери при техния осъзнат информиран избор, за клиенти и доставчици при включването им във верига на доставките, за устойчивата ангажираност на работниците и служителите, за публичните институции при прилагането на стимулиращи и санкционни режими.

Представеният доклад си поставя за цел да направи оценка на нефинансовото представяне на фирмите в България и техния принос към обществото с икономическо, социално и екологично измерение.

Предмет на доклада е анализът на нефинансовото представяне на предприятията в България въз основа на емпирична фирмена информация. Обект на изследване са българските фирми. В обхвата на методологичните подходи са включени анализ, синтез и статистически методи, базирани на едномерни разпределения.

Изложение

1. Актуалност на концепцията за нефинансовото представяне на предприятията

Същността и основният тренд в динамиката на нефинансовото представяне на бизнеса са пряко свързани с укрепването на корпоративната устойчивост и измерването на приноса на бизнеса към обществото в контекста на цялост-

[1] *Проф. д-р Радостина Бакърджиева, Институт за икономически изследвания при БАН / Prof. Radostina Bakardjieva, Economic Research Institute at BAS*: r.*bakardjieva@iki.bas.bg*

ната концепция за устойчиво развитие. Глобалните тенденции в динамиката на нефинансовото оповестяване на фирмена информация обуславят необходимостта от изграждането на нова система от взаимоотношения между стопанските субекти в йерархията на веригата на доставки, както и повишаването на степента на корпоративната прозрачност. Ключов бенефициент на систематизирана нефинансова информация са заинтересованите страни, включително регулаторите и финансовите институции, които имат потребност от обективна, сравнителна, качествена информация, която позволява оценка на дългосрочната устойчивост на предприятията.

Като страна, член на ЕС, България е ангажирана с изпълнението на новата стратегия „Устойчива Европа-2030“, която полага в основите на европейския икономически дневен ред изпълнението на Целите на устойчиво развитие 2030, идентифицирани от ООН (European Commission, COM 2019). Оттук произтича и потребността от перманентен мониторинг на прогреса по изпълнение на тези цели и отчитането на степента на тяхното изпълнение чрез прилагане на съвкупност от качествени и количествени показатели.

Европейският план за действие 2019–2024 г. изисква интегриране на устойчивите цели във всички направления на корпоративните политики – икономически, социални, екологични и институционални (включително корпоративно управление), както и стриктен мониторинг и оценка на резултатите (European Counsil 2019).

За разлика от действащата понастоящем стратегия, която е ориентирана към ограничен обхват от цели, новите европейски документи предвиждат оценка на въздействието по всички заложени 17 цели на устойчиво развитие, като основните пунктове са борбата с бедността, разширяване на възможностите на децата и младежите, включително и на хората с увреждания, динамични промени в пазара на труда, участие на жените в управлението.

В контекста на предстоящите реформи очакванията са да става все по-скъпо предприятията да бъдат екологично безотговорни и да оказват негативно въздействие върху околната среда. В този смисъл се предвижда и редуциране на възможностите за достъп до капиталовите пазари на традиционно добивния бизнес с висока въглеродна емисия и респективно разширяване на достъпа до капитал за компании, които са ориентирани стратегически към устойчиви цели.

При финансирането на проекти и заеми финансовите институти ще са задължени да прилагат актуализирана система на мониторинг и оценка, формирана на базата на съвкупност от икономически, социални и екологични показатели, както и показатели, отчитащи корпоративното управление при разпределението на финансовите ресурси.

В този смисъл нефинансовото представяне и разкриване на предприятията си поставя за цел редуциране на нефинансовия риск в резултат от негативното въздействие на нефинансовите фактори върху портфейлните активи.

Аргумент за потвърждаването на тезата, че концепциите за корпоративната социална отговорност/отчетност, за нефинансовата отчетност и за устойчиво развитие/отчетност са синоними, са сходните стратегически цели, свързани с гарантирането на заетост (20–64 г.), затворен бизнес цикъл от производството до крайното потребление на произведените продукти, включително и управление на отпадъците, повишаването на енергоефективността, разширяването на

кръга от екологични ангажименти на бизнеса и привличането на различни заинтересовани страни.

От Целите за устойчиво развитие ключово значение има изпълнението на цел 12, целева задача 6, която дефинира необходимостта от повишаване на прозрачността на частния сектор чрез стимулиране на компаниите, особено големите компании и ТНК, да интегрират в своята дейност практики на устойчиво развитие и да оповестяват публично данните от своите корпоративни отчети.

В операционализиран вид посочената цел се състои от три основни подзадачи – постигане на корпоративна устойчивост, ефективно и справедливо използване на ресурсите и отчитане на въздействието на произведените продукти по време на целия жизнен цикъл. Тяхното изпълнение е в обхвата на корпоративната социална отговорност и е в директна релация с нейния най-висш етап – нефинансовото представяне и социална отчетност, контрол и одит на предприятията.

В резултат от всичко това през последните години очакванията на европейските граждани относно позитивното и негативното въздействие на компаниите върху обществото и околната среда в насока към превенция, ефективно управление и редуциране на негативните въздействия, които компаниите могат да причинят, включително не само на фирмено ниво, но и в техните глобални вериги на доставки, са изключително завишени.

В този контекст нефинансовото представяне на компаниите като ключов компонент на корпоративната социална отговорност обхваща диапазона от социални, екологични, етични права, отношения с клиенти и доставчици, съблюдаването на бизнес и човешките права, включително оценки на степента на съответствие спрямо международно утвърдени от интернационални и европейски институции норми на поведение. Оценката на прогреса във всички посочени направления не само е заложена в новата европейска стратегия за корпоративна социална отговорност (КСО), но и трябва да бъде интегрирана като задължителен компонент на корпоративните стратегии.[2] Съблюдаването на съответствието спрямо утвърдените норми и правила на практика е стартов етап на нефинансовото представяне на предприятията и на социалната отчетност.

В най-актуалния европейски документ, посветен на КСО проблематиката, Европейската комисия допълва класическата дефиниция за КСО като „отговорност на предприятията за тяхното въздействие върху обществото“, като я разширява с цел още по-силно ангажиране на компаниите към „интегрирането на социални, екологични, етични ангажименти, съблюдаване на човешките права и правата на доставчици/клиенти в своите бизнес операции и корпоративни стратегии, във взаимодействие с техните заинтересовани страни с цел максимизиране на създадената споделена стойност за техните собственици/акционери и гражданското общество като цяло, както и идентифициране, своевременна превенция и смекчаване на възможни негативни въздействия“ (European Commission, SWD 2019).

Предложената нова европейска дефиниция обхваща всички основни насоки на наблюдение, анализ и оценка на КСО на фирмите, акцентира върху активното взаимодействие със заинтересованите страни и идентифицира конкретни-

[2] Съкращението КСО означава корпоративна социална отговорност.

те цели на КСО. В резултат от това е изградена комплексната рамка на корпоративната социална отговорност с нейните основни компоненти, които следва да бъдат обект на наблюдение и оценка в процеса на нефинансова отчетност.

В икономическата литература освен термина КСО намира приложение и икономическата категория отговорно бизнес поведение.[3] Посоченият термин е алтернативна формулировка, предложена и утвърдена от ОИСР след продължителни консултации между бизнес, синдикати и неправителствени организации. Отговорното бизнес поведение е дефинирано като „позитивен принос към икономическия, екологичен и социален прогрес в контекста на устойчивото развитие и избягването на неблагоприятни въздействия, свързани с директните и индиректните операции, продукти и услуги на компаниите“ (OECD 2011).

Съпоставянето на двете дефиниции показва сходство между поставените цели, основни задачи и фокусира върху съблюдаването на утвърдените интернационални норми на корпоративно поведение. Ето защо в икономическата литература и в европейските документи двете дефиниции се възприемат като синоними и между тях не се търсят различия.

И в двете дефиниции е заложено утвърденото през последните години разширение на КСО, свързано със съблюдаването на бизнес и човешките права (UN 2011). Освен държавата като ключова институция с конкретно дефинирани задължения и компаниите трябва да уважават, съблюдават и да гарантират правна защита на човешките права и фундаментални свободи. Като пазарен институт те също трябва да са ангажирани с изпълнението на специализирани функции, изискващи съответствие с правните норми и съблюдаването на човешките права, както и гарантирането на ефективна защита при регистрирани нарушения.

Може да се обобщи, че не само в икономическата литература, но и в икономическата реалност корпоративната социална отговорност (КСО), отговорното бизнес поведение (ОБП), съблюдаването на човешките права и корпоративната устойчивост се проявяват в неразривно единство, а инструмент на тяхното оповестяване са нефинансовото представяне и отчитане.

Посоченият обхват на СО в теоретичен и приложен контекст е в пълно съответствие с формулираните цели на устойчивост, базирани върху концепцията за 5 Ps, обединяваща Хора, Планета, Просперитет, Мир и Партньорство чрез системна интеграция на социални, икономически, екологични измерения.[4] Констатацията на Европейската комисия относно нарастващия брой на екологично и социално отговорни компании, които доброволно поставят отговорността като ядро на своята корпоративна мисия, дава основание за умерен оптимизъм при оценката на конкурентоспособността на европейските компании.

Всичко това обуславя необходимостта от комплексна оценка на реалния принос на бизнеса за обществото и околната среда в интерес на всички заинтересовани страни – инвеститори, държава, общество. Изпълнението на претенциите на компаниите към заинтересованите страни е невъзможно без построяване на устойчива верига на създаване на ценност/стойност. В тази връзка възниква и концепцията за комплексния принос на бизнеса (Total Value) като системен подход, който от-

[3] Съкращението ОБП означава отговорно бизнес поведение.
[4] People, Planet, Prosperity, Peace, Partnership.

чита икономическия, социалния и екологичния прогрес, оповестен от фирмите, и последвалите директни и индиректни ефекти и въздействия (Perrini 2006).

При такъв подход е възможно да се идентифицират нефинансовите рискове за предприятията и да се формулират мерки и препоръки за преодоляването им чрез усъвършенстване на системата на нефинансов риск мениджмънт. Това позволява обективна оценка на въздействието върху самата компания за утвърждаване на нейния устойчив корпоративен растеж – чрез оценка на динамиката на работните места, трудовите доходи на работниците, добавената стойност, генерирана в резултат от дейността на компанията. Непрекият принос би могъл да се измери чрез постигнатия ефект върху доставчиците – работни места, трудови доходи, обем продажби, а опосредственият – чрез оценка на въздействието върху потребителите – работни места в търговските компании и техните доставчици, трудови доходи, добавена стойност и печалби.

Функционирането на социално отговорни компании е само едностранен аспект на много по-сложен проблем, свързан с респондирането на отговорните предприятия с отговорни инвеститори. Единството от двата субекта – предприятия със социално отговорно поведение и социално отговорно инвестиращи акционери – е гаранция за положителен ефект в интерес на обществото. Единствено в резултат на постигнат консенсус между отговорни фирми и отговорни инвеститори е възможно компаниите да създават устойчива стойност за дългосрочен период от време и да допринесат за изграждане на устойчиво общество. При това една от основните предпоставки за свободен и прагматичен инвестиционен избор е доброто нефинансово разкриване на компаниите чрез инструментите на нефинансовото отчитане – годишна отчетност, отчетност по устойчивото развитие, екологична отчетност.

Социално отговорното инвестиране като нова парадигма е основен инструмент, чрез който инвеститорите могат да допринесат за укрепване не само на корпоративната устойчивост, но и на устойчивостта в глобален аспект.

В най-новия вариант от 2016 г. на периодично излизащите доклади относно социално отговорното финансиране е предложена следната дефиниция: „Устойчивото и отговорно инвестиране е дългосрочно ориентиран инвестиционен подход, който предполага интегрирането на икономически, социални, екологични и управленски аспекти при изследването, анализа и селекцията на процесите, свързани с осигуряването на инвестиционно портфолио. В него са съчетани фундаментални анализи и ангажименти при оценка на горепосочената съвкупност от фактори, които да гарантират дългосрочна възвръщаемост на инвеститорите и принос за обществото в резултат от поведението на компаниите“ (Eurosif 2016). В резултат от това инвеститорите възприемат тази инвестиционна философия и се придържат към съблюдаването на нейните правила.

Операционализираният подход към дефиницията разкрива директната връзка между социално отговорното поведение на компаниите и социално отговорното инвестиране (СОИ). Социално отговорните инвеститори се нуждаят от обективна, достоверна и съпоставимо финансова информация за нефинансовите измерения на фирмите – социално, екологично, бизнес модел управление (включително корпоративно управление).

В условията на развита пазарна икономика се наблюдават позитивни тенденции на повишаване на отговорната съзнателност на инвеститорите както

институционални – търговски банки, застрахователни компании, пенсионни фондове, инвестиционни дружества, управляващи активи на юридически лица, така и индивидуални под формата на инвестиционни компании, представляващи интересите на физически лица или самите физически лица като индивидуални участници на капиталовия пазар.

Нефинансовата отчетност е инструмент, чрез който нефинансовата информация се транспонира от предприятията към инвеститорите, държавната администрация, местната общност, работниците и други заинтересовани страни. Докато корпоративната социална отговорност обхваща предначертани фирмени ангажименти относно бъдещи социално отговорни намерения, нефинансовата отчетност има друг ракурс. Чрез нея компаниите се отчитат пред инвеститори и други заинтересовани страни и привеждат количествени и качествени доказателства за степента на своето икономическо, социално и екологично въздействие върху обществото и околната среда и сами създават необходимите предпоставки за независим външен контрол върху тяхната дейност.

Концепцията за нефинансовото отчитане предполага оповестяване на нефинансова информация с икономически, социални и екологични аспекти, включително съблюдаването на човешките права и борбата с корупцията с цел постигане на корпоративна устойчивост и в интерес на всички заинтересовани страни.

Повишеното търсене на съществена, обективна и комплексна нефинансова информация, от една страна, произтича от повишения интерес на инвеститорите и гражданското общество. От друга страна обаче, и самите компании имат мотивация да разкриват нефинансовото състояние на своите компании във връзка с:

– повишените изисквания на регулаторите;
– привеждането на доказателства за предприетите от компанията мерки, свързани с управлението на нефинансовите рискове;
– предоставянето на информация на заинтересованите страни за динамиката на стойността на акциите и да разкрият нефинансовите фактори, които оказват въздействие върху нея;
– синхронизирането с аналогичното поведение на компании конкуренти;
– повишаването на фирмената репутация;
– демонстрирането на резултатите от социално отговорното си поведение и степента на изпълнение на претенциите на заинтересованите страни;
– разкриването на степента на своята корпоративна устойчивост в триединна насока в контекста на глобалната устойчивост;
– ефективното функциониране на веригата на доставки.

Най-актуалният европейски документ, свързан с нефинансовото разкриване и отчетност, е Европейската директива за нефинансова информация и многообразието (European Commission 2014). В най-актуалния документ, публикуван във връзка с транспонирането на Директивата в 28-те страни – членки на ЕС, включително Исландия и Норвегия, се подчертава, че „Корпоративната прозрачност включва демонстрация на отговорността на бизнеса. Нормативните актове, стандартите и системите на отчетност подпомагат компаниите да определят съществените теми. Но етичният аспект на прозрачността трябва да служи като основа на процеса на отчетност, особено за компании, които сега

започват да се отчитат и се стремят да отправят своите задължения до заинтересованите страни“[5] (GRI 2017).

На всяка страна е предоставено правото да адаптира принципите, изложени в Директивата, съобразно националната специфика. При оценката за България се отчита пълен синхрон при внедряването на Директивата в националното законодателство по следните теми – дефиниция за голяма компания, ключови теми на отчитане, условията, при които може да не се предоставя информация. Не се отчитат изисквания, свързани с Директивата, които да са изключени от националното законодателство. Налице са обаче изменения в националното законодателство, наложени от прилагането на Директивата в следните насоки – дефиниране на обхвата на организациите от обществен интерес, стандарти на отчетност, форма на разкриване на нефинансова информация, одит, глоби при отказ от предоставяне на информация, съблюдаване на изискванията за участие на жените в управлението.

Като един от най-дискусионните проблеми, свързани с нефинансовата отчетност, се откроява проблемът за налагане на глоби при непредоставяне на нефинансова информация, респективно закъснение при предоставянето. България, както и Дания, Германия, Ирландия, Италия, Португалия, предвижда такива глоби.

Авторите на доклада правят заключение, че нефинансовата отчетност следва да бъде синхронно обвързана с отчетността по достигането на 17 цели на устойчиво развитие на ООН.

Безспорно е, че нефинансовата отчетност повишава степента на доверие на заинтересованите страни, които чрез нея получават директна информация за степента на изпълнение на техните претенции и изисквания. Освен това нефинансовата отчетност, като предпоставка за разкриването и оповестяването на нефинансовата информация, генерира предпоставки за перманентно усъвършенстване на въздействието на бизнеса върху обществото при интерактивно взаимодействие със заинтересованите страни. Не на последно място нефинансовата отчетност осветлява откритостта на бизнеса и етичните аспекти на корпоративното поведение в цялата верига на доставки.

Всичко това обуславя голямото значение на нефинансовото разкриване/отчетност на компаниите за заинтересованите страни и впоследствие за укрепването на тяхната корпоративна устойчивост и конкурентоспособност.

2. Емпирични доказателства за нефинансовото представяне на предприятията в България

Мониторингът и оценката на нефинансовото представяне на българските предприятия са разработени въз основа на методология, прилагана от структурната бизнес статистика (раздел „Нефинансови предприятия“) и статистиката на заетостта и разходите за труд на НСИ.

Обект на изследване са нефинансовите предприятия в България независимо от юридическата им форма и размерна структура, които са пазарни субекти и са класифицирани в сектори от B до E по КИД 2008. Всъщност в обхвата на

[5] A comprehensive overview of how Member States are implementing the EU Directive on Non Financial and Diversity Information, GRI.

изследването попадат всички индустриални предприятия в България, включени в тези сектори. Референтният период на изследване, който има 5-годишен времеви обхват, е 2012–2016. Статистическата извадка е пълномащабна и национално представителна.

Групите предприятия в зависимост от големината им са систематизирани на база критерий брой заети, както следва: микропредприятия (М1П) до 9 заети, малки (М2П) – 10–49 заети, средни (СП) – 50–249 заети и големи предприятия (ГП) – над 250 заети.

Секторите, обект на настоящото емпирично изследване, са следните:

Сектор В – Добивна промишленост;

Сектор С – Преработваща промишленост;

Сектор Д – Производство и разпределение на електрическа и топлинна енергия и на газообразни горива;

Сектор Е – Доставяне на води, канализационни услуги, управление на отпадъци и възстановяване.

При такъв подход анализът на предприятията е по-задълбочен и комплексен, тъй като предполага прилагането на сравнителен анализ както между отделните сектори (В, С, Д, Е), така и между предприятия с различна големина (М1П, М2П, СП и ГП).

Емпирично изследване на тема „Нефинансово представяне на предприятията“ има научна ценност за институциите на национално ниво, ангажирани с тези проблеми, за академичната общност – научни институти, висши училища, студенти, докторанти, икономически анализатори, медии, неправителствени организации.

Емпиричната база данни за структурата на предприятията в сектори В, С, Д, Е според големината им разкрива, че преобладават микропредприятията (М1П) – 77,4% (27 181) от всички промишлени предприятия сумарно, които са 35 112 през 2016 г. Малките предприятия (М2П) са 17% – 5766 предприятия, средните предприятия (СП) съставляват 5% – 1819 предприятия. Големите предприятия (ГП) са 346 на брой и съставляват 1% от всички промишлени предприятия.

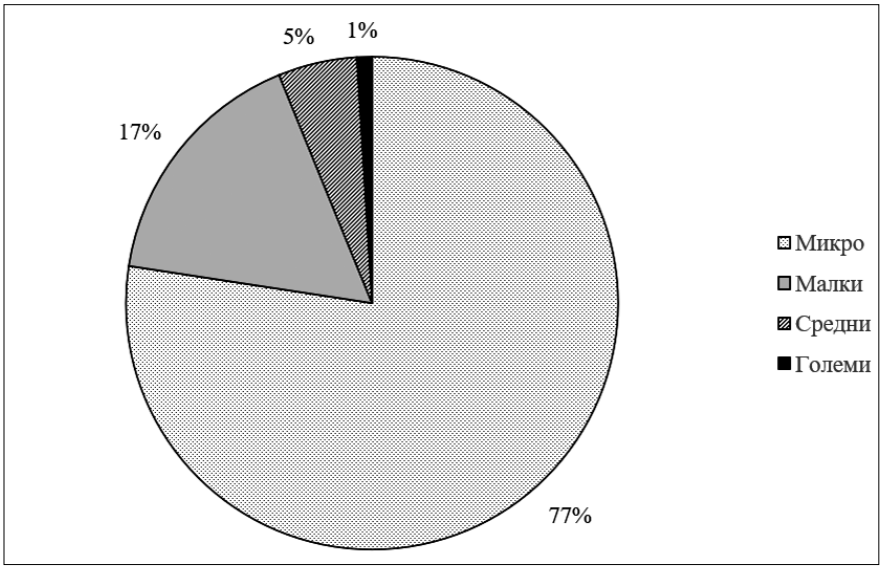
Нефинансовите предприятия в България общо през 2016 г. са 404 937. Това означава, че предприятията, обект на настоящия мониторинг и анализ въз основа на секторна селекция, обхваща 8,67% от всички нефинансови предприятия. В настоящото изследване са обхванати 2,24% от М1 (27 181 М1 от 375 123 М1 общо), 2,35% от М2 (5766 М2 от 24 500 М2 общо), 36,66% от СП (1819 СП от 4586 СП общо), както и 47,5% от ГП (346 ГП спрямо 728 ГП общо).

Представената структура на нефинансовите предприятия в сектори **B, C, D и E** е съответна на закономерното разпределение на всички нефинансови предприятия в България сумарно през 2016 г.

В национално измерение 92,6% от всички нефинансови предприятия са М1П (375 123 от общо 404 937 предприятия), 6,1% са М2П (24 500 от 404 937), 1,1% са СП (4586 от 404 937) и 0,2% са ГП (728 от 404 937 предприятия общо).

За сравнение структурата на всички нефинансови предприятия през 2014 г. показва пълно сходство. М1П представляват 92,4% от всички нефинансови предприятия, М2П – 8,2%, СП – 1,2%, а ГП – 0,2%.

Структура на нефинансовите предприятия в секторите B, C, D и E според големината им, 2016 г.



Разкриването на структурата на заетите лица в сектори B, C, D и E по размера на предприятието е от голямо значение за секторното нефинансово представяне на предприятията. Въпреки че М1П имат най-голям относителен дял в секторната структура на предприятията, в тях са ангажирани не повече от 8% (46 474 от 601 741) от заетите лица в сектори B, C, D и E. Относителният дял на заетите лица в М2П в четирите сектора е 20% (122 402 заети спрямо 601 741 заети), а на заетите в СП – 31% (184 253 заети в СП спрямо 601 741 заети общо в четирите сектора).

41,3% от заетите лица в сектори B, C, D и E са ангажирани в големите предприятия, въпреки 1%-ов относителен дял на тези предприятия в структурата на предприятията (248 613 заети в ГП спрямо 601 741 заети съвкупно в четирите сектора).

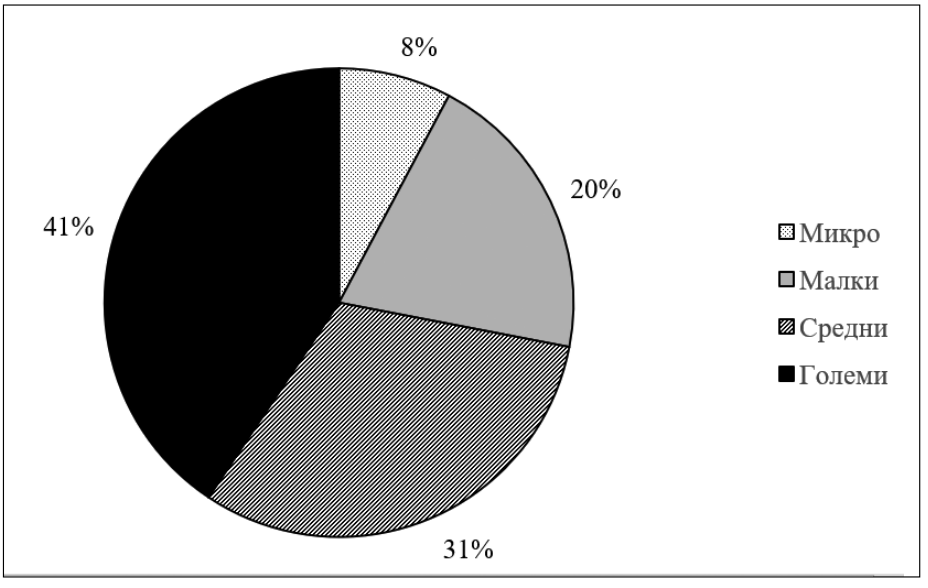
Докато в анализираната извадка от сектори B, C, D и E през 2016 г. относителният дял на заетите в М1П, М2П, СП и ГП е 8%: 20%: 31%: 41%, относителният дял на заетите в М1П е 31% спрямо съвкупността от всички заети лица в нефинансовите предприятия, на заетите в М2П – 23%, в СП – 21% , и в ГП – 25%.

Докато в изследваната 4-секторна извадка преобладават заетите в големите предприятия – 41%, а минимумът принадлежи на М1П – 8%, в съвкупната извадка от всички нефинансови предприятия през 2016 г. преобладават заетите в М1П – 31%. Относителният дял на заетите в М2П и СП е съответно 23% и 21%, а на заетите в ГП – 25%.

В изследваната извадка преобладават заетите в ГП – 41%, а минимумът е на заетите в М1П – 8%, докато в комплексната структура на всички заети в нефинансовите предприятия общо преобладават заетите в МСП – 31%, а минимумът принадлежи на СП – 21%. Това показва, че между структурата на заетите съвкупно в нефинансовите предприятия и представената извадка в частност има съществени различия.

Съпоставката със структурата на заетите лица съвкупно в нефинансовите предприятия през 2014 г. разкрива сходство в съотношенията спрямо 2016. Относителният дял на заетите лица в М1П: М2П: СП: ГП е съответно 30,8%: 22,6%: 21,2%: 25,4. Изводът е, че структурата на заетите лица в нефинансовите предприятия в България е стабилна и не оказва съществени отклонения през референтния период.

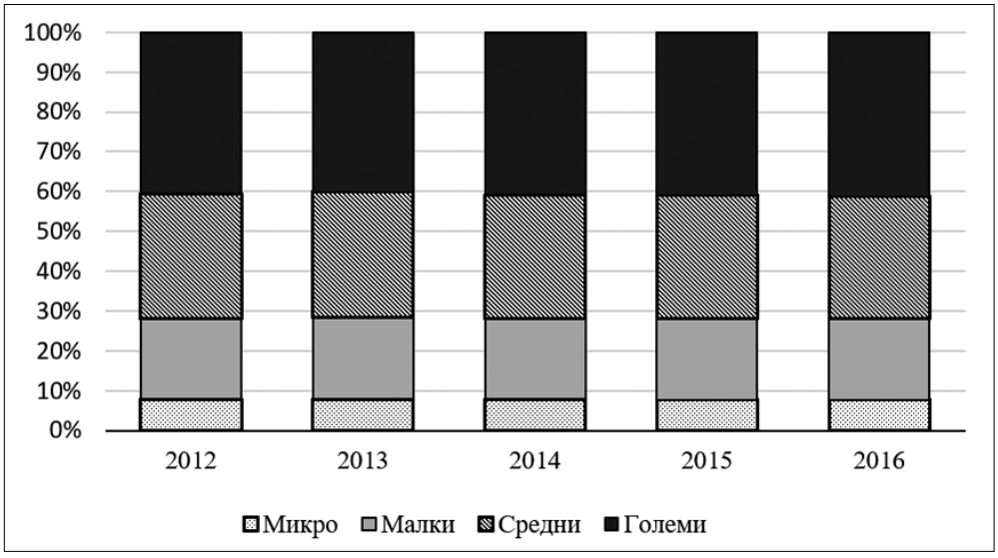
Структура на заетите лица в сектори B, C, D и E по размер на предприятието, 2016 г.



Фигурата илюстрира структурата на заетите лица в сектори B, C, D и E за 5-годишен период с променлива размера на предприятието и разкрива, че в рамките на извадковия обхват по този показател се наблюдава устойчивост и той не се отличава с рязка динамика.

Таблицата разкрива информация, че през 2016 г. съвкупно в четирите сектора относителният дял на заетите в М1П е около 10%, на заетите в М2П – 20%, на заетите в СП – 30%, а на заетите в големите предприятия – около 40%, като отклоненията са незначителни и в останалите 4 години от изследвания период.

Структура на заетите лица в сектори
B, C, D и E по размер на предприятието, 2016 г.



При представянето на специфичните характеристики на заетите лица в секторен аспект от изключително значение е и съотношението мъже–жени. Емпиричната фирмена информация позволява разкриването на следните съотношения. И в четирите обследвани сектора относителният дял на мъжете надхвърля 50%. Най-преобладаващ е относителният дял на мъжете в сектор В – 83%, следван от сектори Д и Е, респективно 77% и 75%.

Жените преобладават в сектор С при относителен дял 48% от заетите лица. Най-малко жени са заети в сектор В – 4200, и техният относителен дял е 17% от заетите лица в сектора.

Заети лица по трудово правоотношение в сектори по критерий съотношение между мъже и жени B, C, Д, E, 2016 г.

	Заети лица мъже	**Заети лица жени**
Сектор В	21 700 83%	4200 17%
Сектор С	308 300 52%	280 600 48%
Сектор Д	31 100 77%	9000 23%
Сектор Е	21 800 75%	7200 25%

Наблюдението и оценката на отговорното поведение на предприятията спрямо околната среда са постигнати чрез систематизация на емпирична информация относно разходите за околна среда, като са обхванати всички пред-

приятия, които са извършили разходи за околната среда. За съжаление в емпиричната база данни не е заложено съотношението между М1П – М2П – СП и ГП. Затова обработената първична емпирична информация обхваща единствено секторните аспекти на разходите за околна среда.

Опазването на околната среда включва всички дейности, които са пряко ориентирани към предотвратяване, намаляване и премахване на замърсяването в резултат от производствени или други процеси. Диапазонът на посочените разходи е широк и включва различни направения – отвеждане и пречистване на отпадъчни води, опазване на въздуха, третиране на отпадъци, оборотно водоснабдяване, опазване на земя, гори, апаратура за мониторинг и контрол и др.

Разходите за опазване и възстановяване на околната среда са ключов показател за екологичната отговорност на предприятията към обществото и се инвестират с цел редуциране на негативните въздействия върху околната среда.

Наблюдението на разходите за опазване и възстановяване на околната среда разкрива техния устойчив тренд. Предприятията осъзнават значението на екологичните рискове и въздействието, което може да окаже екологично неотговорното им поведение върху имиджа и фирмената репутация. Подобно поведение може да заплаши функционирането на предприятието в съответния регион и дори да предизвика социални вълнения, както и бойкот към произведената продукция.

Сектор С оповестява най-високи нива на разходи за възстановяване и опазване на околната среда. Абсолютният размер на разходите нараства устойчиво и без прекъсване от 186 653 хил. лв. през 2012 г. до 273 552 хил. лв. през 2016 г.

На второ място е ситуиран сектор Д и неговите разходи нарастват от 103 164 лв. през 2012 г. на 123 836 лв. през 2016 г. Трендът на екологичните разходи в сектор Д показва специфичен връх през 2014 г. с достигнат абсолютен размер на екологичните разходи 295 505 хил. лв. Причината за това е, че през тази година са въведени в експлоатация нови екологични машини и оборудване, финансирани по линия на европейските програми.

Екологичните разходи на сектор Е също са устойчиви – от 62 903 хил. лв. през 2012 г. до 82 563 хил. лв. през 2016 г.

Най-ниско е равнището на екологичните разходи в сектор В. Те спадат от 31 534 хил. лв. на 30 362 хил. лв.

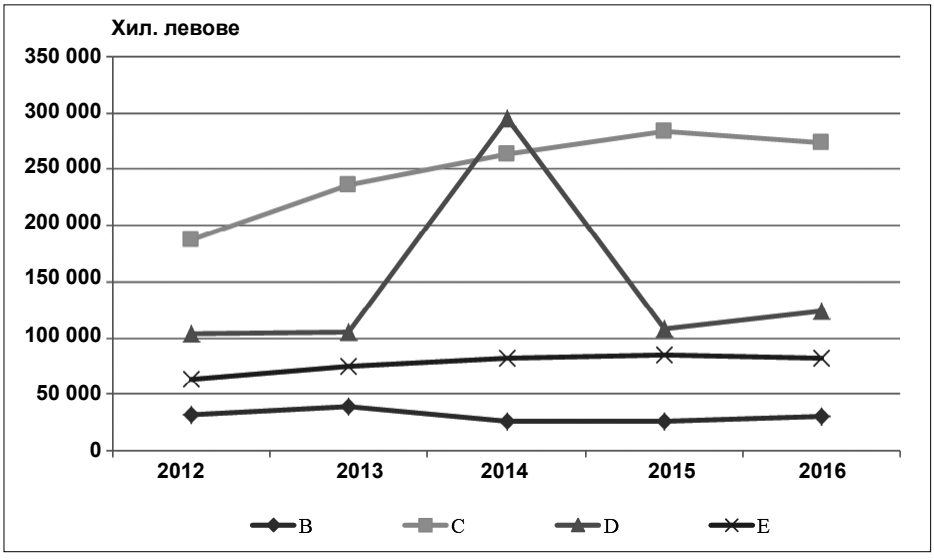
Заключение

От изложеното секторно наблюдение може да се обобщи, че в годишната отчетност на българските предприятия във финансов формат са добре представени нефинансовите измерения на социалните и екологичните аспекти на индустриалните предприятия в България.

Видно е, че екологичната отчетност е само на секторно равнище, а не е застъпена на база МСП.

Все още е редуциран обхватът на нефинансовата отчетност в областта на корпоративното управление. В процес на доуточняване е методиката на представяне на възнагражденията на мениджърите на компаниите, както и предоставянето на информация за участието на жените в корпоративните бордове.

Разходи за опазване и възстановяване на околната среда, 2012–2016 г.



Въпреки посочените недостатъци секторният подход към нефинансовото назкриване на предприятията в България предлага първична нефинансова информация, която би могла да послужи пред инвеститори, държавни институции, неправителствени организации и комплексно – за удовлетворяване на търсенето на информация от страна на обществото.

Л И Т Е Р А Т У Р А

European Commission, COM (2019). 22 of January 2019, Reflection Paper, Towards a Sustainable Europe by 2030, 132 p.

European Council. A New Strategic Agenda 2019–2024, 2019, 11 p.

European Commission. Corporate Social Responsibility, Responsible Business conduct and Business &Human Rights: Overview of Progress, Brussels, 20.03.2019, 143 Final.

European Parliament. Directive 2014/95.

Eurosif. European Social Responsible Investments, 2016, 107 p.

GRI. A comprehensive overview of how Member States are implementing the EU Directive on Non Financial and Diversity Information, 2017.

OECD. Guidelines for Multinational Enterprises, 2011, 210 p.

Perrini F. The Practioners Perspective on Non-Financial Reporting. – California Managemenr Review, Vol. 48, No2, 2006, 73–103.

UN. Sustainable Development Goals, 2015

UN. Guiding Principles on Business and Human Rights, 2011, 114 p.

Цанко Стефанов / Tsanko Stefanov [1]

ИЗСЛЕДВАНЕ НА МАРКЕТИНГОВАТА ДЕЙНОСТ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ СФЕРАТА НА УСЛУГИТЕ В ОБЛАСТ ВЕЛИКО ТЪРНОВО

Увод

Стопанските организации от сфера „Услуги“, поради спецификата на дейността си, използват инструментариум на маркетинга, който се различава от този на предприятията, опериращи в други сфери на дейност.

Предмет на настоящата разработка е маркетинговата дейност, а обект са организациите от сферата на услугите, работещи на територията на Великотърновска област. Основната цел е да се представят отделните компоненти на маркетинговата дейност в предприятията от бранша и да се демонстрира тяхната специфика.

Изследването е представително за предприятията от Великотърновска област, като е проведено по метода на полустандартизирано интервю през 2018 г. Анкетирани са 92-ма ръководители на организации от област Велико Търново.

1. Маркетингова дейност на организацията

1.1. Основен пазар на организацията

Половината от фирмите, работещи в сферата на услугите в област Велико Търново, обслужват основно националния пазар. Местният пазар (разположен на не повече от 30 км) е основен за 31,2% от тези предприятия. Основен за 12,5% от фирмите в сферата на услугите е регионалният пазар (разположен на не повече от 100 км) и само за 6,3% приоритетен е европейският пазар. Фирмите от сферата на услугите не залагат като цяло на международния пазар (извън Европейския съюз). Няма ръководители на фирми от сферата на услугите в региона, които да не могат да направят преценка за основния си пазар.

Като цяло фирмите от сфера „Услуги“ по-често се насочват към по-близките пазари като местен, регионален и национален. Малка част от тях обслужват клиенти зад граница, и то само в рамките на Европейския съюз. Това може

[1] *Гл. ас. д-р Цанко Стефанов, Великотърновски университет „Св. св. Кирил и Методий“ / Chief. Assist. Dr. Tsanko Stefanov, St. Cyril and St.Methodius University of Veliko Tarnovo: cankostefanov@abv.bg*

да се обясни със спецификата на техния продукт – „услугата“. Предприятията, предлагащи физически продукти, по-често изнасят зад граница и придвижват продуктите си на големи разстояния.

1.2. Сегментационни критерии на организацията

Почти половината от фирмите от сферата на услугите в област Велико Търново не извършват пазарно сегментиране (43,7%). При тези, които залагат на обособяването на пазарни сегменти, най-често за сегментационен критерий се използва доходът на потребителите. Това също се отнася до почти половината от отговорилите мениджъри (43,7%), а също често разпространен е възрастовият сегментационен критерий (31,2%). Критерият национална принадлежност е водещ сегментационен критерий за 12,5% от фирмите на услугите в област Велико Търново. Малка част от предприятията в сферата на услугите сегментират пазара си по пол, образование и големина на семейството (6,3%). Фирмите от сферата на услугите в региона не сегментират пазара си на база критерий семейно положение.

1.3. Маркетингов отдел в организационната структура

Една четвърт от предприятията, работещи в сферата на услугите във Великотърновска област, имат обособен отделен маркетингов отдел. Също 25% от изследваните предприятия не са обособили маркетингов отдел, но друг отдел е натоварен с маркетинговите дейности. Една четвърт от фирмите разполагат с един назначен маркетолог, без да са обособили отдел.

Организации, които имат възможност да обособят специализирано маркетингово звено, демонстрират правилна оценка на важността на маркетинговите дейности в ядрото на цялостната дейност на предприятието. Подготвените маркетингови специалисти допринасят за по-добрия пазарен успех на стопанските организации.

1.4. Методът на жизнения цикъл на продукта при разработване на нови продукти и планиране на пазарната реализация

Болшинството от предприятията в сферата „Услуги“, работещи във Великотърновска област (62,5%), не използват нито метода на жизнения цикъл на продукта, нито други подобни при внедряването на нови продукти и планиране на пазарната реализация. Останалите 37,5% от фирмите в тази област използват метода на жизнения цикъл на продукта при разработването на нови продукти и планирането на пазарната реализация на продукцията си. В нито едно от изследваните предприятия от сферата на услугите не се използва някакъв друг метод, подобен на метода на жизнения цикъл на продукта.

Методът на жизнения цикъл на продукта е добре познат метод за анализ. „Теорията на жизнения цикъл на продукта има важна роля за управлението на продажбите, но това е едно доста ограничено и неприемливо от стратегическа гледна точка използване на възможностите на този модел, отдавна приет от световната практика“ (Илева 2012: 131) и сравнително слабото използване на модела от ръководителите на предприятия за услуги от област Велико Търново може да се тълкува и като наличие на празнини в тяхната теоретична подготовка.

1.5. Продуктови равнища при извършване на пазарен анализ

Половината от предприятията в сферата „Услуги“ в област Велико Търново извършват пазарен анализ на продуктовото равнище. От тях най-голяма част, почти една трета – 31,2%, извършват своя пазарен анализ на равнище потенциален продукт. На равнище очакван продукт извършват анализ 12,5% от фирмите, а 6,3% от тях – на равнище формален продукт. При предприятията в сферата на услугите в региона не се извършва анализ на продуктово ядро и разширения продукт.

1.6. Метод на ценообразуване

Почти две трети от организациите от област Велико Търново, които работят в сферата на услугите (62,5%), извършват ценообразуване на база цените на конкурентите. Въз основа на ценността на продукта ценообразуват 18,7% от разглежданите предприятия. Ценообразуване на база целева възвръщаемост извършват 12,5%. Предприятията от сферата на услугите във Великотърновския регион не използват метода на средните издръжки при формиране на цените си.

Ценообразуването, извършено на база сравнение с цените на основните конкуренти, до известна степен улеснява фирмените мениджъри, тъй като те вземат цените готови и не е необходимо да са налице знанията и усетът на мениджърите, както при ценообразуване въз основа на ценността на продукта.

1.7. Ценовата еластичност при изграждане на ценовата стратегия на организацията

Една четвърт от предприятията в сферата на услугите във Великотърновска област използват информация за ценовата еластичност чрез специално поддържана база данни, а 18,7% от мениджърите се доверяват на експертното мнение на фирмените специалисти за ценовата еластичност на своите продукти. Също в 18,7% от предприятията в сферата на услугите се използва информация за ценовата еластичност на продуктите при изграждането на ценовата фирмена стратегия, но не се събира специална пазарна информация, а 6,3% от предприятията използват информация за ценовата еластичност на продуктите си като анализ на реалните резултати. Под една трета от предприятията в областта, опериращи в сферата на услугите, (31,2%) не използват информация за ценовата еластичност на продуктите си.

1.8. Общи маркетингови системи

Половината от фирмите в сферата „Услуги“ във Великотърновския регион са обвързани с други фирми в обща маркетингова система. Останалата половина не декларира подобна обвързаност.

Общата маркетингова система може да генерира синергични ефекти и да бъде от полза за предприятията, които имат подобна организация на бизнеса.

1.9. Видове реклама

Почти всички фирми от сферата на услугите във Великотърновския регион рекламират продуктите си по някакъв начин. Това се отнася за 93,7% от тях. Основно е мястото на интернет рекламата, като 93,7% от организациите прибягват до нея. Почти две трети от фирмите в сферата „Услуги“ изготвят и рекламни материали като брошури и листовки (62,5%). Почти половината (43,7%) залагат на печатната реклама и също толкова и на външна реклама – като билбордове. Над една трета (37,5%) от предприятията в тази сфера използват телевизионна реклама при представянето на своите продукти. Малка част от фирмите, оперирaщи в сферата на услугите от областта, плащат за радиореклама (18,7%).

Ръководителите на предприятията от Великотърновска област, оперирaщи в тази сфера, са се ориентирали масово към интернет рекламата, която набира все по-голяма популярност сред всички сфери на дейност.

Заключение

Предприятията, работещи в сферата „Услуги“, оперират със собствен маркетингов инструментариум заради спецификата на техния продукт. Фирмите за услуги във Великотърновска област обслужват сравнително близки пазари, като разчитат основно на интернет реклама, която е широко популярна. По отношение на маркетинга техните мениджъри имат известни теоретични празнини, което се демонстрира с непознаване на някои основни модели и методи.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Илева, Р. (2012). Съвременни проблеми на фирмената стратегия и конкурентоспособността на българските предприятия. София, Звезди.
http://scci.bg/resources/anketa.doc

Мирослава Пейчева / Miroslava Peicheva[1]

АНАЛИЗ НА ДИГИТАЛНАТА ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ДЕЙНОСТТА ПО ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ ВЪВ ФИРМИТЕ НА XXI ВЕК

1. Анализ на същността на дигиталната трансформация на бизнеса и на дейността по човешки ресурси

По своята същност дигитализацията „е процесът на преминаване към дигитален бизнес“ (Gartner Glossary). Друга дефиниция свързва дигитализацията със „системи за ангажиране и системи за прозрение, използващи цифрови данни и процеси“ (Digitization, digitalization and digital transformation: the differences). За разлика от дигитализацията, дигиталната трансформация е „дълбоката трансформация на бизнес и организационни дейности, процеси, компетенции и модели за пълно използване на промените и възможностите на комбинация от дигитални технологии и тяхното ускоряващо въздействие върху обществото по стратегически и приоритетен начин, като се имат предвид настоящите и бъдещите промени“ (Digital transformation: online guide to digital business transformation). „Дигиталната трансформация засяга трансформацията на бизнес процеси, бизнес екосистеми, бизнес модели, управлението на активите на бизнеса, организационната култура, клиенти, служители, партньори, бизнес дейности, сред които маркетинг, администрация, обслужване на клиенти, човешки ресурси. Човешкият елемент е ключов в процеса на дигитализация на всички нива (сътрудничество, екосистеми, умения, култура, овластяване и т.н.) и за целите на дигиталната трансформация (Digital transformation: online guide to digital business transformation)“.

Сред фирмите, извършили дигитална трансформация, е фирмата Eaton, която предлага системи за непрекъснато захранване (Uninterrupted Power Supply (UPS) systems), които включват цялостно портфолио от резервно захранване и разпределително оборудване, предпазващо от множество заплахи, включително прекъсвания на електрозахранването, пренапрежения и удари от мълнии. Заедно с това фирмата предлага и набор от продукти за управление на мощността, за да позволи на клиентите си да наблюдават и контролират енергийната си инфраструктура.

Друг пример за дигитална трансформация са фирмите WASP и MCA – (Mario Cucinella Architects), които отпечатват първата 3D печатна къща, направена от почва и селскостопански отпадъци (WASP).

---

[1] *Доц. д-р Мирослава Пейчева, УНСС / Assoc. Prof. Miroslava Peicheva, UNWE: mpeicheva@unwe.bg*

Сред примерите за дигитална трансформация е и General Electric, която разработва софтуерна платформа Predix за събиране и анализ на данни от индустриални машини. Платформата Predix може да следи локомотивите, да събира данни за топлина и вибрации и да предвижда кога трябва да се извърши поддръжка или подмяна на части (Predix – The Industrial Internet Platform).

DHL е също пример за дигитална трансформация. И по-конкретно изпълненият от DHL пилотен проект съвместно с клиента Ricoh и водещия експерт по предоставяне на компютърни решения Ubimax. В склад на DHL в Холандия са тествани интелигентни очила за прилагане на „избор на зрение“ при операции по складиране. По този начин се подобрява управлението на веригата за доставки в DHL. При складирането в DHL всяка поръчка трябва да бъде избрана от оператор и преместена на правилната платформа за доставка на клиента. Всеки оператор трябва да следи определени количества, видове опаковки и пощенски кодове, като изисква голямо внимание към детайлите. Операторите са длъжни да извършват инвентаризацията и да управляват вписванията на данни, свързани с избор на поръчка. Всяка повреда или неправилно поставяне на поръчки означава допълнителни разходи за компанията. Тези задължения формират 60% от общите разходи на DHL за складиране. „Новите AR (Augmented Reality*, текстът в скобите е мой*) очила на DHL подобряват ефективността по много начини. Първо, когато работниците разглеждат дигитални списъци за избор, очилата представят най-добрия маршрут за зареждане на поръчката, като намаляват времето за пътуване в склада. Второ, работниците вече не трябва да сканират пакети, използвайки скенери за баркод с ръце, тъй като очилата правят това за тях. И накрая софтуерът за разпознаване на изображения ще провери дали работникът е пристигнал на правилното място при вземане на поръчките и ще го насочи към правилния артикул на рафта“. Очилата за увеличена реалност имат забележително въздействие върху дейността на DHL, защото увеличават 25% ефективността на работниците и намаляват с 40% грешките на местата, където са внедрени (Alumni 2016) (Dr. Markus Kückelhaus 2014) .

Представените примери са доказателство, че дигиталната трансформация доведе до промяна в характера на работа. Технологиите съкратиха времето за получаване на информация, предоставиха възможност за обработване на огромна база данни по различни критерии. „Информационните и комуникационните технологии, цифровизацията“ промениха поведението на потребителите (Димитрова 2017: 5). „Те вече общуват по различен начин, чрез различни комуникационни канали с компаниите…“ (Димитрова 2017: 5). В резултат на дигиталната трансформация бяха провокирани и потребностите на ръководителите в организациите за повече информация, свързана с човешките ресурси, повече анализи, справки, на базата на които да вземат адекватни за конкретната ситуация решения и да прогнозират бъдещи действия.

2. Анализ на дигиталната трансформация на дейността по човешки ресурси

Дигиталната трансформация на бизнеса предизвика потребност от дигитализация и дигитална трансформация на дейността по човешки ресурси. Бяха създадени порталите за човешки ресурси (HR portals), които осигуряват персонализирана точка за достъп за всеки настоящ и потенциален служител. Тези портали осигуря-

ват достъп до услугите на звеното по човешки ресурси по всяко време и от различни технически устройства (смартфони, преносими компютри, таблети). Порталите улесняват служителите при подаване на молби за отпуски например, при необходимост от консултации, справки. Ползи от порталите има и за кандидатите за работа, които попълват документи онлайн, спестяват време и хартия (Johnson, Gueutal: 4).

Друга полза, която осигурява дигиталната трансформация на дейността по човешки ресурси, е възможността служителите сами да актуализират базата информация за себе си. Например подходът „Самообслужване на служители" (Employee self-service (ESS)), който често се активира с портала за човешки ресурси и предоставя възможност на служителите да актуализират информация за промяна в банковите им сметки, да приложат актуални сертификати, доказващи поддържане на професионалната компетентност и/или придобиване на нова такава (Johnson, Gueutal: 5). Друго приложение, достъпно чрез HR порталите, е „Самообслужване на мениджъри" (Manager self-service (MSS)). Посредством това приложение ръководителите имат възможност да поставят задачи на членовете на екипа си, да създават и да получават отчети за човешките ресурси в реално време (Johnson, Gueutal: 5).

Дигиталната трансформация на дейностите по човешки ресурси подпомага ръководителите при вземане на решения. Пример в тази връзка е Таблото за управление на човешките ресурси (HR dashboard). Таблото за управление на човешките ресурси нагледно представя показателите, за които ръководителят на звеното по човешки ресурси трябва да поддържа информация, за да преценява работата на отделите в организацията. Тези табла позволяват и на ръководителите в организацията да индикират бързо проблемните области и/или потенциалните такива (Johnson, Gueutal: 7).

Дигиталната трансформация на дейността по човешки ресурси ще продължи и през 2020 г. Прогнозите са, че бъдещето е на „индивидуална персонализация на HR и технологиите на работното място" (Boese 2019). Според Steve Boese HR технологиите ще бъдат навсякъде през 2020 г. Той предвижда по-широка употреба в дейностите по човешки ресурси на интерфейси (Amazon Alexa).

Според Tushar Bhatia (Bhatia 2019) 6 топ тенденции през 2020 г. ще преобразят съдържанието на дейността по човешки ресурси. Сред тях са: изкуственият интелект, анализ на данните, трансформиращ дейността по човешки ресурси, платформи за споделяне опита на служителите (employee experience platforms (EXP)), непрекъснато управление на изпълнението (Continuous Performance Management (CPM)), обучение на работното място (виртуална и разширена реалност, геймификация), инструменти за обратна връзка за подобряване на ангажираността (платформи за проучване и заснемане на мнения и отзиви на служителите).

По отношение на процеса на дигитална трансформация съществено значение имат и компетентностите на хората, които ще участват в нея. Според резултатите от изследване, проведено с 200 изпълнителни директори в Обединеното кралство (Robert Half 2017), ключовите компетентности, които движат дигиталната трансформация, са: анализ на данни (посочват 42% от анкетираните), комуникационни умения (посочват 40% от анкетираните), умения за разрешаване на проблеми (посочват 37% от анкетираните), стратегическа визия (посочват 34% от анкетираните), търговска и бизнес проницателност (посочват 34% от анкетираните), компютърни умения (посочват 32% от анкетираните).

3. Добрите практики, свързани с дигиталната трансформация на дейността по човешки ресурси

Добър пример за дигитализация и дигитална трансформация в дейността по човешки ресурси е Motorola. Фирмата е индикирала проблем с плана за възнаграждение на служителите. „Моторола“ е фирма, която има служители в над 65 държави и множество практики, свързани с възнагражденията на служителите, които практики са различни в различните държави. Целта на Motorola е да разработи стандартен план за възнаграждения, който да е унифициран за всички държави и равнища на управление във фирмата. Използвайки приложението „Самообслужване на мениджъри“ (Manager self-service (MSS)), Motorola ползва различни данни, свързани със системата за възнаграждения. В процеса са включени и ръководители, на които е предоставена възможност да вземат решения за съдържанието на плановете за възнаграждения (акции, краткосрочни стимули, медицински услуги, допълнително здравно осигуряване, бонуси и други). Приложението MSS позволява на Motorola да внедри стандартизиран план за възнаграждения на 10 000 служители в 65 държави (Johnson, Gueutal: 6).

Факт е, че „навлизането на информационните технологии в обучението на човешките ресурси в организациите се съпровожда с ограничаване на традиционните (с присъствие на място или classroom) курсове и семинари и тяхното заменяне с електронни/онлайн (online) обучения“ (Атанасова 2015: 38–39). IBM е пример за нови дигитални решения в областта на обучението. Тя лансира дигитална платформа за обучение, която предоставя на служителите напълно персонализирано изживяване (Verlinden).

Unilever е също компания, пример в дигиталната трансформация на дейността по привличане и подбор на кандидати за вакантни длъжности. Компанията използва социални медии, онлайн игри и изкуствен интелект в процеса на привличане и подбор (Verlinden).

Verlinden Anchor Group (най-голямата фирма за жилищно строителство в Обединеното кралство) използва чатботи за изключително преживяване на кандидатите за вакантни длъжности. Чатботите са вградени във Facebook Messenger с въпроси, които им позволяват да проверяват кандидатите и да ги ангажират директно (Verlinden).

Добрите практики в електронното привличане, електронния подбор, електронното обучение, електронната оценка на изпълнението и електронните възнаграждени са обобщени от Richard D. Johnson и Hal G. Gueutal (Johnson, Gueutal: 11). По отношение на основните характеристики на добрите практики за електронно привличане на кандидати за вакантната длъжност те посочват: уебсайтовете, които са лесни за използване, интерактивни, съдържат богата информация за културата на организацията, работната среда, HR марката. Наблягат на това, че уебсайтовете трябва да предоставят и възможност за общуване с кандидатите. В противен случай електронното привличане може да се възприеме от кандидатите като безлично. Като добра практика тук се препоръчва покана за участие в безплатни семинари и онлайн събития.

Добрите практики, свързани с електронния подбор, показват, че онлайн тестовете трябва да създават комфорт на кандидатите. Тестовете трябва да са надеждни, валидни и да отразяват спецификата на работа на организацията.

Условията, при които се провеждат тестовете, трябва да предоставят сигурност, че те не са манипулирани от кандидатите.

Сред добрите практики за електронно обучение е посочено, че дизайнът на електронното обучение трябва да е такъв, че да предоставя възможност за споделяне на знания в обучаващата се общност.

Добрите практики за електронна оценка на изпълнението показват, че те трябва да са така проектирани, че да предоставят възможност на служителите да могат да видят връзката между измерено поведение, изпълнение на очакваното и наградите. Заедно с това системата за електронна оценка на изпълнението трябва да предоставя възможност за запис на постигнатите в работата резултати, за да имат възможност служителите сами да наблюдават и анализират постиженията си. Задължително трябва да се изисква и обратна информация от служителите относно системата за електронна оценка на изпълнението.

За добри практики в областта на електронните възнаграждения се посочват тези, които предоставят информация на служителите за: настоящи вътрешни и външни бази данни за равнищата на възнаграждения, системно предоставяне на актуална информация до служителите за възможен избор от планове, свързани с допълнителни изгоди, както и с бонусни системи.

Сред примерите, от които може да се изведе поука, е този на Sutter Health, която въвежда онлайн набиране на кандидати. В резултат получава документите на 300 000 кандидати и не успява да прегледа своевременно техните документи, защото не е била подготвена за това (Johnson, Gueutal: 10).

За дигиталната трансформация на дейностите по човешки ресурси значение имат и фирми като Cisco, която разработва нови продукти като YouBelong @ Cisco и Ask Alex. YouBelong @ Cisco е предназначен да помогне процеса на адаптация на новоназначените служители и техните ръководители. Ask Alex е приложение за гласова команда, което дава бързи отговори на различни въпроси, свързани с дейността по човешки ресурси, като политика за отпуските, възнагражденията, кариерното израстване и др. (Verlinden).

4. Изводи и препоръки

Анализът на дигиталната трансформация на дейността по човешки ресурси дава основание да се направи изводът, че са налице безспорни ползи от този процес. Сред тях са: спестяване на финансови разходи и на време, повишаване на прозрачността (например служителите имат възможност сами да изчисляват възнагражденията си и резултата да сравняват с получените месечни фишове за заплати), бързо и лесно индикиране на потенциални проблеми, вземане на аргументирани управленски решения, повишаване на самостоятелността на ръководителите и служителите във връзка с управлението на информация, значима за човешките ресурси в организацията. „Ролята на информацията за управлението на човешките ресурси в организациите винаги е била изключително голяма, но в съответните условия, а и в перспектива тя се превръща в един от основните фактори за ефективността и ефикасността на тази водеща управленска дейност, а и за цялостните резултати на организацията“ (Стефанов 2015: 21).

Въпреки ползите трябва да се посочат и рисковете, свързани с дигиталната трансформация на дейността по човешки ресурси. При отсъствие на стратегия за обучение на персонала във връзка с дигиталната трансформация съществува риск част от персонала да не успее да използва електронните платформи, да се самоизолира, да изостане, някои да се почувстват аутсайдери независимо от професионалната компетентност, която притежават. Резултат от всичко това би било нарастване на текучеството. Същият риск се отнася до кандидатите за вакантна длъжност. Съществуват рискове част от населението, което не борави достатъчно добре с интернет и онлайн приложенията за привличане и подбор на кандидати за вакантна длъжност, да бъде „отхвърлено“ от пазара на труда.

Сред основните изводи е и този, че не само цената и мащабът на данни, които може да акумулира конкретен софтуерен продукт, са от значение. От значение са и качествени характеристики, свързани с възможността акумулираната информация да бъде обработена по подходящ и полезен за потребителя начин.

На базата на резултатите от анализа могат да бъдат направени и някои основни препоръки, отнасящи се до процеса по дигитална трансформация на дейността по човешки ресурси.

На първо място, както казва Derek Cummings (Robert Half 2017): „Да имаш такава култура, която поддържа дигиталната трансформация, е в основата на успеха на програмата“.

На второ място, необходимо е киберсигурността да стане част от културата на организацията. Порталите за човешки ресурси улесняват служителите и предоставят възможност за отдалечен достъп, но често служителите ползват незащитен интернет, резултати от анкетно проучване (Dineva 2019) показват, че повече от половината анкетирани „биха използвали безплатен wi-fi за официални комуникации… включително за развлечение, лична кореспонденция, финансови трансакции за лични цели и за корпоративна бизнес комуникация… Проучените нагласи показват, че има потенциал рискове за киберсигурността на хората не само в личните, но и в корпоративните аспекти“ (Dineva 2019: 23).

На трето място, анализираните добри практики в дигиталната трансформация на дейността по човешки ресурси показват, че за успеха на този процес трябва да бъдат включени всички заинтересовани страни. Само по този начин резултатите от процеса ще бъдат смислени и полезни за потребителите.

На четвърто място, анализираните добри практики показват, че независимо от функцията на дейността по човешки ресурси, в която ще се извършва дигиталната трансформация, е необходимо да има ясна стратегия за етапите на дигиталната трансформация. Осъществяването на дигиталната трансформация е обречено на провал, ако се извършва само защото и конкурентите го правят.

На пето място, анализираните практики показват, че компетентностите, които са необходими за дигиталната трансформация, не са свързани само с компютърни умения, а включват и умения за анализ на данни, комуникационни умения, умения за разрешаване на проблеми, стратегическа визия, търговска и бизнес проницателност.

Дигиталната трансформация ще продължи да променя света, бизнеса, фирмите на XXI век и дейността по човешки ресурси в тях. Ще се открият нови възможности, важното е те да се използват със социално отговорна мисъл и поведение.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Атанасова, М. (2015). Обучение и развитие на човешките ресурси в организацията, Теория и практика. София, Авангард Прима, ISBN 978-619-160-656-6.

Димитрова, Я. (2019). Култура на иновацията. София, Издателски комплекс УНСС, ISBN 978-954-644-933-7.

Стефанов, Л. (2015). Информационни системи за управление на човешките ресурси. София, Тракия-М, ISBN 978-619-7003-15-4.

Alumni, L. (2016). How Augmented Reality improves supply chain management for DHL. https://digital.hbs.edu/platform-rctom/submission/how-augmented-reality-improves-supply-chain-management-for-dhl/

Bhatia, T., (2019). Top 6 HR Trends in 2020 – Transforming the Future of Work. https://empxtrack.com/blog/hr-trends-2020/

Boese, S., (2019). Steve Boese: What trends will dominate HR tech in 2020? https://hrexecutive.com/steve-boese-what-trends-will-dominate-hr-tech-in-2020/

Digitization, digitalization and digital transformation: the differences. https://www.i-scoop.eu/digitization-digitalization-digital-transformation-disruption/

Digital transformation: online guide to digital business transformation. https://www.i-scoop.eu/digital-transformation/#Digital_business_transformation_8211_a_holistic_approach

Dineva, V., (2019). Soft controls in cyberculture. – Journal Association SEPIKE, Edition 24, June, p. 23, e-ISSN 2372-7438. https://5b925ea6-3d4e-400b-b5f3-32dc681218ff.filesusr.com/ugd/b199e2_a0c3c46bb030436fbe6f73dfe0e09b72.pdf

Dr. Markus Kückelhaus (2014). Augmented reality in logistics Changing the way we see logistics – a DHL perspective. https://www.dhl.com/content/dam/downloads/g0/about_us/logistics_insights/csi_augmented_reality_report_290414.pdf

Eaton, Backup power, UPS, surge & IT power distribution. https://www.eaton.com/us/en-us/products/backup-power-ups-surge-it-power-distribution.html

Gartner Glossary, Digitalization. https://www.gartner.com/en/information-technology/glossary/digitalization

GE, Predix – the Industrial Internet platform, https://production-temps-reel.com/media/Presentation/predix_the_platform_for_the_industrial_internet_whitepaper_761200.pdf

Johnson R. D. and H. G. Gueutal. Transforming HR Through Technology, SHRM Foundation's Effective Practice Guidelines Series, https://www.shrm.org/hr-today/trends-and-forecasting/special-reports-and-expert-views/Documents/HR-Technology.pdf

Robert Half (2017). Digital transformation and the future of hiring, p. 11. https://www.roberthalf.co.uk/sites/roberthalf.co.uk/files/pdf/noindex/robert-half-united-kingdom-digital-transformation-report.pdf

Verlinden, N. 9 Digital HR Case Studies with Business Impact. https://www.digitalhrtech.com/digital-hr-case-studies/

Verlinden, N. HR Digital Transformation: The 6 Stages of Successful HR Transformation. https://www.digitalhrtech.com/guide-hr-digital-transformation-hr-transformation/

WASP (World's Advanced Saving Project), TECLA. https://www.3dwasp.com/en/3d-printed-house-tecla/

Мария Иванова / Mariya Ivanova [1]

ПРОФЕСИОНАЛНАТА ДИГИТАЛНА ГРАМОТНОСТ И ТРАНСФОРМАЦИЯТА НА ЛИДЕРИТЕ

Въведение

Свидетели сме на бързи темпове на промяна и иновации по целия свят. Дигиталната епоха ни поднася предизвикателствата на динамични технологични промени и адаптивност на младите поколения, интегриране на изкуствения интелект, по-високо производителни автоматизирани предприятия, непознати досега комуникационни процеси между „работници на знанието“ и роботи. Високотехнологичното оборудване и роботизираните процеси са предпоставка за промяна в бизнес моделите и подходите на управление. Ефективното управление на сътрудничеството между хора и изкуствен интелект е ново предизвикателство пред управленските екипи. Това изисква адаптивност и гъвкава дигитална грамотност на лидерите.

1. Историческа перспектива на дигиталната епоха

Скоростта на дигитализация е резултат от това доколко иновативните идеи са свързани с хората и доколко лесно тези идеи се разпространяват. Като имаме предвид тези две особености, можем да дефинираме причините за нарастващия иновационен поток.

● *Процесът на урбанизация*

Първите градове са се появили 9000 г. пр.н.е. и оттогава са произвели повече иновации на глава от населението, отколкото навсякъде другаде по света. Най-древният град в света Йерихон се намира на територията на днешна Палестина. Той е и най-старият продължително населен град в света. В момента в него живеят около 1000–1500 жители. На осмо място в световната класация на древните градове е българският Пловдив (lifestyle.bg 2006). Той е възникнал 4000 г. пр.н.е. и днес е вторият по големина град в България с население от 669 796 жители. В градовете има повече патенти и изобретения на глава от населението, защото хората се събират, за да споделят, развиват и реализират

[1] *Гл. ас. д-р Мария Иванова, Нов български университет, департамент „Администрация и управление“ / Chief. Assist. Dr. Mariya Ivanova, NBU – Sofia*: *maivanova@nbu.bg*

идеите си. Според news.bg (2018), цитиращ данни на Евростат, като дял от общото население на България градското население се е увеличило до 75% към 2016 г. Пекин, Токио, Истанбул, Лондон и Ню Йорк са глобални икономически и търговски хъбове. И петте мегаполиса в различни периоди от историята са изпреварвали в развитието си всички останали населени места на планетата и са били най-гъсто населените градове (money.bg 2019). За първи път в човешката история повече хора живеят в градове, отколкото навсякъде другаде. Това е предпоставка за ускоряване на скоростта на създаване на иновациите и намалява периода от възникване на идеята до внедряването ѝ.

● *Достъпът до интернет*

Медиите вече рекламират 5G мрежата, която ще подпомага развитието на виртуална реалност и интернет на нещата (IoT). Спътниковият Wi-Fi ще свърже най-отдалечените части на планетата. Очаква се три милиарда нови потребители да влязат в интернет през следващите пет години. „*Интернет е не само среда, в която става възможна реализацията на човешкия опит, но и негова коригираща функция*“ (Рибов 2019). В центъра на тази среда стои изкуственият интелект, който може да бъде използван като средство за подсилване на човешкия интелект. Огромният потенциал на изкуствения интелект изисква умело управление от лидерите на предимствата му в полза на човека и превантивни мерки за избягване на потенциалните опасности. Не бива да се допуска изкуственият интелект от хипотетично съществуващ конкурент на човека да се превърне в реален такъв. Резултатите от изследване на McKinsey Global Institute (2019) в 46 държави и 800 професии са красноречиви относно очакваните промени в резултат на въздействието на дигитализацията на индустриите: до 1/5 от работната сила в света ще бъде засегната; до 1/3 от работната сила в развитите държави като Германия и САЩ ще трябва да се преквалифицира; бедните държави, които нямат средства да инвестират в автоматизация, ще бъдат засегнати в по-малка степен.

● *Формално и неформално обучение и образование*

Първостепенната роля имат формалното и неформалното обучение и образование за изграждане на адаптивни личности в условията на дигиталното общество. Ученето през целия живот е ключов фактор, стимулиращ пълноценното участие на хората в развиването на нови идеи, за прилагане на творчески подход към работата, за преодоляване на безработицата, като цяло за справяне с предизвикателствата в едно общество, базирано на познание и мъдрост.

● *Възникнали проблеми пред обществото и пред икономическите субекти*

Проблеми като влошаване качеството на околната среда, биоразнообразието, световния недостиг на храна и вода, конвенционалните енергийни ресурси, застрашаването на сигурността, качеството на здравеопазването и осигуряването на здравословни и безопасни условия на труд могат да бъдат решени чрез високотехнологични постижения.

На прага на Четвъртата индустриална революция се формират две гледни точки за бъдещето на хората:

● *Страх* – хората смятат, че бъдещето не е в нашия контрол. Роботите ще работят всичко, хората няма да имат начини да си изкарват прехраната и

няма да имат достоен живот.

- *Изобилие* – бъдещето е наше и ние трябва да го изградим – ще бъдат създадени нови компании и нови професии. Автоматизацията чрез технологии и роботи ще повиши производителността и богатството, ще се създадат много нови възможности за хората с подходящи умения.

От направеното локално проучване чрез фокус групи и интервю от автора на този доклад сред 40 директори на училища в регион Сливен и 28 студенти от направление „Администрация и управление“ на НБУ в периода юли–октомври 2019, 97% от респондентите са привърженици на втората гледна точка. Те смятат, че хората ще могат, вместо да се фокусират върху „задачи“, идентифицирани като работа, да се съсредоточат върху работата, която прави света по-добро място за живеене. Искрено се надяват, че вместо да се питаме „как хората ще печелят пари“, въпросът ще бъде „как хората могат да допринесат за благото на човечеството“. В йерархията на Маслоу технологичната епоха позволява на все повече и повече хора действително да достигат до саморазвитие. Оцеляването на човека вече няма да бъде на фокус, а фокусът ще се измести към създаването на устойчиво бъдеще за себе си и за обществото. „*Ще имаме нужда от хора с потенциал, за да създадат бъдеще за хората. Ще имаме нужда от хора новатори, за да намерим начин да го създадем*“ (споделят респондентите на авторското изследване).

2. Дигитална епоха, трансформация на компаниите и ролята на лидерите

Дигиталната епоха налага промяна в организацията. „*Трансформирането на организациите от затворени в отворени социални системи, отразяващи влиянието на средата, е едно от основните предизвикателства пред съвременния мениджмънт*“ (Хаджиев 2018).

Лидерите трябва да създават дългосрочни стратегии и да изграждат организации с гъвкави и адаптивни структури, които да реагират адекватно на промените на бизнес средата, да прогнозират силата на влияние на разнообразието от фактори, формиращи контекста на конкретната индустрия. Дигиталната епоха налага лидерът да преосмисли дизайна на организацията. „*Дизайнът е не само структура. Той включва процесите на вземане на решения, компенсаторната система, информацията, разпределението на задачите и сплотеността на индивидите. Дизайнът осигурява вътрешната интеграция и баланса на системата, които са необходими за постигането на високи икономически и управленски резултати*“ (Хаджиев 2018).

Според изследването на McKinsey Global Institute „*роботите и автоматизацията ще заемат 800 милиона работни места до 2030*“. Ако роботите са бъдещите работници, какво следва за хората? А дали роботите не са бъдещите лидери? Питър Диамандис, съосновател на Singularity U (https://su.org/), твърди, че „*роботите ще вършат черната работа, на която хората не се наслаждават. Хората ще работят чрез своята креативност, за да създават нови начини за въздействие върху обществото като цяло*“. В условията на дигитална

трансформация човешкият капитал лежи в основата на създаването на стойност за потребителя. Човешкият капитал представлява система от компетенции – знания, умения, качества и нагласи за работа (присъщи на хората), които са движеща сила за създаването на икономическо, социално и лично благополучие чрез по-висока производителност и качество на изпълнението и чрез постигане на стратегическите цели на организацията. Поради спецификата на човешкия капитал, произтичаща от личностните характеристики на всеки отделен човек в организацията, той е трудно измерим и следователно най-трудно поддаващ се на управление. Той се създава и управлява в динамична, силно конкурентна бизнес среда и му влияят разнообразни критични фактори. За фирмите липсата на лидер с подходяща дигитална грамотност и управленски качества е свързана с финансови загуби поради намаляване на продуктивността на човешкия капитал и загуба на конкурентоспособност на фирмата.

Лидерът има трудната задача да въздейства за промяна в модела на мисленето на хората в организацията – изграждане на ново познание, инфраструктура на самообучението, корпоративна култура на доверие. Типичен пример са резултатите от приложението на итеративната рамка за управление Lean. За големите компании въвеждането на една нова управленска рамка изисква огромни усилия по изготвяне на документация, справяне с бюрокрацията, с „политическите“ борби против промяната, нова организационната култура и др. За една малка компания с ограничени ресурси и пазар такава промяна е още по-рискована, защото може да доведе до фалит. Основната идея на Lean не е да добавя повече към вече съществуващи процеси в компанията, а да отстранява нещата, които не носят стойност за клиентите. Lean поставя стандарт за дисциплина, ефективност и ефикасност. Използвайки Lean принципите, се създава конкурентно предимство, което е трудно да бъде копирано и пренесено в друга организация. Lean е много повече от управленска методология и практика – това е начин на мислене, а процесът на промяна на възгледите на хора изисква големи усилия, ангажираност и постоянство на лидерите.

Целите на Четвъртата индустриална революция могат да се постигнат в условията на глобална среда. В условията на глобални пазари лидерът трябва да разработи нови методи за управление на груповата динамика, екипността, мотивацията, организационното развитие. Необходимо е да се осъвременят методите за стратегическо управление, бизнес анализ, финансово управление, управление на качеството, проектиране на организациите, изграждане и поддържане на организационна култура и поведение, управление на промени и човешки ресурси, дигитално предприемачество и др. Тези нови модели трябва да отговарят на предизвикателства, свързани със защита на информацията, процесите на стандартизиране, оперативна съвместимост на процесите, мрежово управление на машинния парк, оптимизация на взаимоотношенията на входа и изхода на организациите, оптимизиране на разходите, свързани с човешкия фактор и произтичащите от това социални напрежения (Радев 2018).

Новите качества на лидерите са не само гъвкавост и бърза адаптивност към промените на бизнес контекста, а също така умението да създават позитивна промяна. В условията на Четвъртата индустриална революция това означава приемането на дигиталната трансформация на организация и хора като сериозен, дългосрочен и отговорно управляван от лидерите процес.

За дигитална трансформация се говори все по-често, когато става дума за бизнес развитие. Тази трансформация е необходима за конкурентоспособността на всяка компания и се изразява в уникалността и персонализацията на всяка корпоративна стратегия, решение или технология. В този смисъл дигиталната трансформация изглежда различно за различните компании. Трудно е да се даде еднозначно определение, валидно за всички организации, но едно обобщаващо определение звучи така: „*дигиталната трансформация е интеграция на новите дигитални технологии във всички сфери на бизнеса, водеща до фундаментална промяна на начина, по който организацията работи*“ (Шопов 2017).

В своите публикации различни автори (Bradley, James, Macaulay, Noronha, Wade, Chaffey 2015) предлагат многообразие от модели за дигитална трансформация на бизнеса, водени от идеята да се избегнат разрушителните иновации и да се създадат нови възможности за разширяване на бизнеса. За да бъде използвана дигиталната трансформация в позитивна насока, процесът на промяна се представя като структуриран процес, който обхваща различни области. Проучването на научни публикации и доклади на консултантски компании и изследователски екипи води до извода, че *успехът на дигиталната трансформация зависи от дигиталната компетентност на лидера, стратегията, ориентирана към високотехнологични постижения, и организационна култура, ориентирана към приемане на промяна в цялостната организационна система*.

Базовият модел за осъществяване на успешна дигитална трансформация обхваща три основни области на промяна: *потребителско поведение* (като тук се запазва идеята за външен и вътрешен за фирмата клиент), *дигитализация на бизнес процеси и нов бизнес модел*.

Но това не е достатъчно за осигуряване на трайно конкурентно предимство.

Разгърнатият модел на дигитална трансформация изисква специални усилия за осъществяване на ефективна промяна в допълнителни области като *предефиниране и прилагане на нови модели на организационна структура, развитие на дигитални умения на персонала; изграждане на съвременна ИТ инфраструктура (включваща хората, нещата, данните, облака), степен на дигитализация на продуктите или услугата, дигитални канали за взаимодействие и комуникация*.

Модел за оценка на готовността на организацията за дигитална трансформация

Моделът, чрез който лидерите и техните организации могат да оценят цялостното си състояние на дигитална готовност, включва: *инструменти* – достъп до съвременен набор от хардуер, софтуер и онлайн услуги; *производителност* – как се използват технологиите, за да се вършат нещата по-бързо и ефективно; *сътрудничество* – използват ли се дигиталните технологии, за да се работи ефективно с хората вътре и извън организацията; *информация* – как се използват дигиталните технологии, за да сте първи в индустрията; *бранд* – имате ли позитивен онлайн имидж; *лидерство* – дигитален ролеви модел.

Представяме въпросник, който може да послужи на лидерите като инструмент за събиране и анализ на необходимата информация за оценка на готовността на организацията за дигитална трансформация:

1. Има ли потенциал организацията да изгради култура на знанието и иновациите?

2. Какви са възможностите на организацията да задържа таланти и да разгръща уменията на лидера и човешкия потенциал?
3. Лидерите имат ли знания за бъдещите работни места и бъдещите умения?
4. Подготвят ли екипите си с умения за гъвкавост към промените, така че да бъдат лидери на промяната?
5. Организацията и лидерите създават ли възможност за развитие на умения като емпатия, емоционална интелигентност, умения за сътрудничество, лидерски умения, способност за вдъхновение и влияние, способност за позитивна критика, способност да се разпознава истината от фикцията, способността да бъдете по-състрадателни и любящи?
6. Организацията възнаграждава ли креативността и иновациите?
7. Насърчава ли екипите да създават творчески решения?
8. Стимулират ли се хората, за да бъдат честни и иновативни?
9. Лидерите и хората в организацията търсят ли лични възможности за непрекъснато учене?
10. Дава ли се възможност на лидера да бъде „съзнателен създател“?
11. Лидерите контролират ли собствените си мисли, перспективи, действия; планират ли своето следващо действие и собствено бъдеще?
12. Едно е да имаш творчески идеи и съвсем друго да можеш да ги изпълняваш и да превръщаш тези идеи в жизнеспособни продукти и услуги. Използването на данни, за да се създаде следващото адекватно решение, изисква план, тест, опит и изпълнение. Има ли фирмата „карта“ на това, което следва и очертава стратегическото фокусиране на организацията в краткосрочен и дългосрочен план? Има ли всеки човек от екипа своята карта? Какво следва за него самия?

Ако отговорите на тези въпроси са положителни и ако лидерите имат желанието, ресурсите и енергията, то организацията е добре позиционирана за дигиталното бъдеще.

За да се поддържа високо ниво на дигитална компетентност, не трябва да се забравя, че дигиталните професионални умения са комплексни и свързани с взаимодействието на фактори и характеристики, различни за всеки бранш и сектор. Необходимо е създаването на план за подобряване на резултатите, който трябва да представи последващите действия, които компанията трябва да предприеме, за да се възползва от силните си страни и да елиминира дефицитите си, като ги съобрази с настоящата си дигитална компетентност. Работата, базирана на знанието, съществено се различава от рутинната работа: с по-голямо разнообразие и свобода на действие; с правене на преценки; с развитие и действия, основани предимно на познанието, а не на специфичните умения; с решаване на проблеми, а не с търсене на виновни. Необходимо е непрекъснато учене, промяна на познанието в областта на бизнеса, личностна отговорност за ученето, креативност при разрешаване на неочаквани проблеми и ситуации, отговорност за собственото качество и количество на изпълнението.

Нека не забравяме, че без ясна стратегия, споделени ценности и дигитално ориентирано лидерство нито един от описаните модели няма да проработи.

Дигиталната среда насочва вниманието към лидер с ясна визия за развитието на компанията в условията на дигитализация. Според Maria Laura Fornaci, старши консултант Fondazione ISTUD: „*Основните характеристики на Чет-*

вртата индустриална революция, на която сме свидетели в момента, са безпрецедентната ѝ скорост и мащаб, които ще променят правилата на бизнеса и традиционните вериги на стойността. Необходими са ни нови високотехнологични лидери, които осъзнават това и са способни да използват възможностите, които тя предлага“ (European Communities 2017). Това означава нов начин на лидерско мислене, ориентирано към приложимост на възможно най-много технологии, подкрепящи с неограничените си възможности бизнес стратегията и визията за развитие. Успешната дигитална трансформация изисква успешно проектиране на бизнес процеси, спомагателни процеси и управленски процеси, в т.ч. реинженеринг или поне оптимизиране на процесите по най-адекватния за стратегията начин. Лидерът е необходимо да притежава практически приложими знания, навременна технологична информираност, аналитични умения и предприемаческа воля, за да „зачеркне“ изцяло това, което е градил като организация в поверената му фирма години наред, и на мястото на старите утвърдени процеси да създаде нови – базирани на модерни производствени технологии и бизнес модели. Дигиталната трансформация изисква използването на приложения, платформи, нови информационни източници с цел подобряване на получаваните от потребителите услуги, както и повишаване на финансовите показатели на компанията. Славомир Токарски (директор „Иновации и авангардни производствени технологии“ към Генерална дирекция „Вътрешен пазар, промишленост, предприемачество и МСП“ на Европейската комисия) твърди, че „*уменията, които са нужни за осъществяването на успешни технологични иновации, играят ключова роля за повишаването на конкурентоспособността не само в България, но и в Европа. Бизнесът разчита най-много на лидери, способни да се приспособяват към бързо настъпващите промени, такива, които са в състояние да създават нови бизнес модели, като използват максимално новите технологии*“ (European Communities 2017).

Когато говорим за високотехнологични лидери, не можем да дискутираме проблематиката ограничено, извън контекста на работата в екип. Формирането на лидерските екипи включва членове както от висшето фирмено ръководство – главен изпълнителен директор, технически директор, директор по човешки ресурси, директор маркетинг и продажби, финансов директор, главен счетоводител и други, както и лидерите на „средно управленско ниво“. Висшето ръководство са спонсори на дигиталната промяна и потенциални инициатори. Но ключовата роля на „проводници“ на фирмена трансформация играят линейните мениджъри и лидерите от средно управленско ниво. Това са хора с ясна визия, сериозни амбиции за въвеждане на иновации, хора с голяма мотивация и потенциал, но често пъти техните дигитални умения не съответстват на изискванията на дигиталните технологии. Необходими са допълнителни средства и ресурси за развитието на лидерите от средно управленско ниво. Успешният подход за осигуряване на необходимия „лидерски талант“ комбинира дейности, развиващи дигитална грамотност, лидерски стилове, управленски умения, практически опит и ефективна комуникация с обратна връзка.

3. Дигитална грамотност на лидера

За първи път понятието „дигитална грамотност“ се въвежда в края на 90-те години от Gilster (1997). Той признава фундаменталната, но революционна уникалност на интернет и идентифицира дигитално грамотния човек като притежател на специфичен набор от информационни умения (например търсене и оценяване), прилагани към текстова и мултимедийна информация, намираща се в интернет и разположена във формален учебен контекст. Дигиталната грамотност далеч надхвърля основните умения за четене, писане, слушане и говорене. Културните, социалните, гражданските, политическите и икономическите въздействия разширяват първоначалната концепция за дигитална грамотност.

*Дигиталната грамотност не е абстрактно понятие. Тя включва три основни елемента: технологични умения, способности за критично мислене и контекстуално разположени практики. Дигиталната грамотност не може да бъде разбрана извън контекста; знанието се намира и въплъщава по много специфични начини и често се прилага съобразно конкретни цели (*Иванова 2019*)*.

Еволюцията на обществото, научният и техническият прогрес, националните контексти и на международните общности и съюзи създават нови области на човешкото познание и предполагат преоценка на значението на грамотността. Систематизирането на различните мнения на авторите (Buckingham 2003; Bawden, Lankshear, Knobel 2008; Jones, Hafner, Small, Arnone, Stripling, Berger 2012; Hurley 2013) за дигитална грамотност води до определянето на следните взаимно допълващи се гледни точки:

Първата гледна точка определя дигиталната грамотност като набор от дискретни способности или поведение, изразени от потребителите на автоматизирани информационни системи. Дигитално грамотният лидер знае кога и как да използва ефективно дигиталните ресурси за разрешаване на информационна нужда. Тази перспектива проучва и изследва поведения, които се отнасят до редица критерии за добавена стойност, познати ни като стойност на качеството, включително точност, надеждност, валидност и изчерпателност на информацията. В допълнение можем да включим възможността за създаване и споделяне на информация онлайн в създадени от потребителите форуми и сайтове за социални мрежи.

Втората гледна точка подчертава прилагането на абстрактни умствени модели за дейности, включващи цифрово съдържание. Тези модели идват от различни области, но повечето от тях са когнитивни в своята перспектива, като се фокусират върху това как лидерите обработват информацията в главата си. Това са метакогнитивни структури, които подкрепят дейностите на дигиталната грамотност на лидера чрез насърчаване на рефлексивната мисъл и повишената осведоменост за индивидуалното мислене по дадена задача или проблем. Тези модели се фокусират върху умението за решаване на проблеми и са достатъчно абстрактни, за да бъдат приложими в широк спектър от ситуации и контексти.

Третата гледна точка изразява дигиталната грамотност вместо чрез умения, чрез общите способности на лидерите да живеят, учат и работят в дигиталното общество, което признава непрекъснато променящия се характер на технологиите и развиващите се очаквания на дигитализираните хора.

Четвъртата гледна точка е свързана с познавателния подход към предизвикателствата на дигиталните медии. Медийната грамотност в дигиталната ера подчертава взаимовръзката на четири фактора в разбирането на новите медии: представяния, език, продукция и публика. Тези компоненти осигуряват структура за мислене и оценка на медийните съобщения. Това поставя акцент върху критичното мислене и анализ.

Петата гледна точка включва рефлексивното разбиране за себе си по отношение на технологиите и цифровите услуги, осъзнаването на мрежовите структури – както социални, така и технически, и разбирането на социалните аспекти, които оформят голяма част от нашата дигитална ангажираност. Лидерът, който е дигитално грамотен, не е само обикновен потребител на цифрова информация. Той вижда себе си като човек, ангажиран с дейността по създаване на цифрова информация. В епохата на безпрецедентни възможности за дигитални търговски взаимоотношения, социална и политическа ангажираност, учене през целия живот и сътрудничество дигитално грамотният лидер е постоянно активен и бдителен участник. Тази позиция променя начина, по който лидерът разбира връзката между инструменти и инфраструктури. Ако лидерът вижда себе си като част от разговора, той иска не само да направи фирмените продукции лесно достъпни, но и с много последователи. Като такива лидерът изисква инструменти и съгласувано проектирани социално-технически системи.

Тези перспективи сами по себе си не са различни и авторите не се противопоставят един на друг, а взаимно се допълват. Всяка дефиниция отразява някои от историческите и научните основи на гледната точка на съответния автор. Те представляват различни подходи към дигиталната грамотност, произтичащи от различни научни традиции и множество начини на различно мислене за това какво представлява грамотността, както и как грамотността се прилага във формална и неформална среда. Ценностите, целите и институционалните приоритети играят роля при определяне смисъла на „дигитално грамотен“. *Многобройните перспективи и разнообразният произход на мнения на авторите води до извода, че не може да се даде единно определение за „дигитално грамотен лидер“.*

Нашето определение към този момент би звучало така: д*игитално грамотният лидер е творчески агент, който работи в социално-техническа мрежа, която дава възможности за разширяване, споделяне и учене. Развитието на дигитална грамотност на лидерите е в полза за тяхната навременна ангажираност и адекватна реакция към нуждите на клиентите. Дигитално грамотният лидер добавя стойност за клиента и прави организацията конкурентоспособна в условията на Четвъртата индустриална революция*.

Разглежайки Т-образната схема и Триъгълник на уменията за високотехнологично лидерство (http://tsummit.org/t), можем да дефинираме синтезиран модел на професионалната дигитална компетентност на лидера като:

- ***Стратегическо лидерство*** – да ръководи интердисциплинарен екип и да влияе на заинтересованите страни от различни функционални и географски области;
  - *Бизнес нюх* – да създава иновативни бизнес и оперативни модели, които да предоставят стойност на организациите;
  - *Системен подход* с развито аналитично мислене и структурирано решаване на проблеми.

● ***Компетентност***

○ *Комплексна компетентност* – управление на „екипи от лидери“, управление на комуникации „човек–машина“, непознати досега комуникационни процеси между „работници на знанието“ и роботи, разбиране на цялото – бизнес среда и отворена организационна система, дигитализация на процесите, изграждане на дигитални комуникационни, информационни, „политически“ и социални мрежи, управление чрез проекти.

○ *Компетентност в множество дисциплини и системно мислене* – на ниво разбиране и комуникиране на знания.

○ *Специализирана компетентност* – високо ниво на компетентност в областта на една специализация и поне една високотехнологична система.

○ *Компетенции в областта на високите технологии* – да има визия и амбиция за промяна в бизнеса за постигане на по-високи резултати, използвайки възможностите за иновации и тенденциите във високите технологии.

● ***Ключови умения***

○ *Умения за учене*, включващи най-вече способността за поемане и постоянно актуализиране на знания, както и за надграждане с нови знания, стъпващи на вече съществуващите.

○ *Бдителност* – като способност да се следят постоянно новостите във вътрешната и външната среда (т.е. икономически, социални, културни, политически, технологични и т.н.) и така да се поддържа осведоменост за най-новите тенденции, както и способност да се реагира бързо на тях.

○ *Адаптивност* – отвореност към промени (положителни или отрицателни), гъвкавост на работното място, способност за приемане, подготовка за и справяне с промените.

○ *Непрекъснато изпробване на новости* и способност за извеждане на поуки от неуспехите, както и приемане на евентуалните неуспехи и способност те да бъдат превръщани в ценни уроци, а по възможност и в ползи.

○ *Мултидисциплинарни и комбинативни умения*, включващи способността да се използват и комбинират различни области в общи решения на сложни проблеми, което се постига най-добре в екип. Комбинативните умения вървят ръка за ръка с нагласата за създаване и разработване на информационни системи, мислене, насочено към откриване на нововъведения и умения за решаване на сложни проблеми.

Заключение

Дигиталната трансформация на фирмата е процес, който ѝ осигурява конкурентно предимство. Но той е възможен и ефективен чрез въвличането на всички служители в процеса, ръководени от дигитално грамотни лидери на всички организационни нива. Това изисква дигитална стратегия за организационно лидерство, която води до трансформация на персонала, до нови пазари и по-високо ниво на печалба. Новата парадигма за лидерство постига обвързаност между стратегия, структура и култура на организацията. Ролята на съвременните лидери е да използват подходящ инструментариум за анализ и прогнозиране на влиянието на бизнес средата и промяната в организацията като

мислещи практици и изследователи. „Позитивният подход към лидера го изправя пред отговорността да бъде проактивен и да търси потенциал в собствените силни страни и възможности за тяхното развитие като един конструктивен подход към ограниченията на собствените несъвършенства и заплахите към собствената лидерска идентичност“ (Иванова 2015).

Разумно е да се помни, че позитивният подход към лидера не оправдава личните му ограничения или слабости, нито смекчава произтичащата от тях сила на негативния ефект от заплахите за организацията. Изследванията върху дигиталната грамотност не бива да се фокусират само върху това какво означава дигитално грамотен лидер. Лидерският дефицит попада извън обхвата на настоящото проучване, но има голям потенциал за бъдещи изследвания относно липсата на мотивация и стремеж за постигането на дигитална грамотност. Необходимо е да се изследва въздействието на липсата на такава грамотност върху организациите и работещите в тях. Развиващият се потенциал на нови информационни, образователни и комуникационни технологии и дигитални инструменти изисква преразглеждане на отговорността за учене, която излиза извън образователните заведения и обхваща всички пространства – формални и неформални, образователни институции и работни места, лична ангажираност за учене през целия живот.

ЛИТЕРАТУРА

Иванова, М. (2015). Лидерството като марка (бранд) – двигател на успеха. – В: Панайотов, Д. и др. Лидерството – време е за промени. София, НБУ, с. 434–445.

Иванова, М. (2019). Новата дигитална грамотност и човешкият капитал – парадигма за успешна адаптация и конкурентоспособност в условията на Четвъртата индустриална революция, докладван на Научно-практическа конференция „Българската мечта – позитивната концепция“. София, НБУ.

Радев, К. (2018). Индустрия 4.0 – визия за бъдещето и революция в бизнеса, управленските парадигми и модели. – В: Панайотов, Д. и др. Власт, управление и обществено развитие. София, НБУ, с. 518– 530.

Рибов, М. (2019). Тенденции и оформящи се проблеми в глобалното общество. – В: Рибов, М. и др. Дигитална трансформация в туризма. София, Авангард Прима, с. 11–20.

Уеб Медия Груп (2016). Десетте най-стари града в света, [online] Available at:<https://lifestyle.bg/globe/desette-nay-stari-grada-v-sveta.html>

Уеб Медия Груп (2018). 75% от българите живеят в градовете, [online] Available at:<https://news.bg/society/75-ot-balgarite-zhiveyat-v-gradovete.html>

Уеб Медия Груп (2019). Кои са градовете с най-голямо население в света от 1500 година до днес?, [online] Available at:<https://money.bg/charts/koi-sa-gradovete-s-nay-golyamo-naselenie-v-sveta-ot-1500-godina-do-dnes.html>

Хаджиев, К. (2018). Еволюция на организационно-структурните модели в управлението. – В: Панайотов, Д. и др. Власт, управление и обществено развитие. София, НБУ, с. 148–160.

Шопов, А. (2017). Дигитална трансформация на бизнеса, [online] Available at:<https://www.tbmagazine.net/statia/digitalna-transformaciya-na-biznesa.html>

Bawden, D. (2008). Origins and Concepts of Digital Literacy. – In: Digital Literacies: Concepts, Policies and Practices, edited by C. Lankshear and M. Knobel. New York: Peter Lang, pp. 16–32.

Bradley J., L. James, J. Macaulay, A. Noronha, M. Wade (2015). Digital Vortex. How Digital Disruption Is Redefining Industries, Global Center for Digital Business Transformation, [online] Available at: <http://www.cisco.com/c/dam/en/us/solutions/collateral/industry-solutions/digital-vortex-report.pdf>

Buckingham, D. (2003). Media Education: Literacy, Learning and Contemporary Culture. Cambridge: Polity.

Chaffey, D. (2015). Digital Business and E-Commerce Management. Implementation and Practice, 6th Ed., Pearson, UK.

European Communities (2017). Високотехнологични лидерски умения за Европа, [online] Available at: < http://eskills-scale.eu/fileadmin/eskills_scale/country_reports_high-tech_leadership_skills_for_europe__status_may_2017_/high-tech-leadership-skills-master_bg.pdf>

Gilster, P. (1997). Digital Literacy. New York: John Wiley.

Jones, R. H. and C. A. Hafner (2012). Understanding Digital Literacies: A Practical Introduction. New York: Routledge.

Lankshear, C. and M. Knobel (2008). Introduction. In Digital Literacies: Concepts, Policies and Practices, edited by C. Lankshear and M. Knobel. New York: Peter Lang, pp. 1–15.

McKinsey Global Institute (2019). The future of work in America: People and places, today and tomorrow, [online] Available at:<https://www.mckinsey.com/mgi/our-research/technology-and-innovation>

Small, R. V., M. P. Arnone, B. K. Stripling and P. Berger (2012). Teaching for Inquiry: Engaging the Learner Within. New York: Neal-Schuman Publishers.

Пламен Илиев / Plamen Iliev[1]

ВЪЗМОЖНА ЛИ Е ДИГИТАЛИЗАЦИЯ НА ОДИТА?

Когато говорим за контрол в сферата на икономиката, бизнеса, индустрията и т.н., най-често става въпрос за **финансов контрол**, или контрол върху дейностите, процесите и операциите по повод реализирането на приходи и извършването на разходи на парични средства или операции със СМПЦ, който се осъществява върху стойностни параметри, които имат парично изражение. Но като контрол върху дейностите, процесите и операциите, които ги обуславят, той е контрол както върху стойностни, така и върху материални и нематериални параметри.



Обособяването и групирането на близки или еднакви контролни функции определят и различните видове контрол (Динев 2015: 198).

Така в зависимост къде принадлежи контролната функция имаме държавен и обществен, според мястото на обекта и субекта е външен и вътрешен, според управленската функция е независим, дистанционен, според обектите на контрол е материален и документален, както и по-нови като диагностичен и прогностичен контрол.

– **вътрешен контрол** – той се определя от мястото на обекта и субекта на контрол или когато те са в една и съща система или в непосредствена близост. Той е характерен за управлението на дадена организация или система, като е пряко зависим от собствеността или в известна степен е контрол на собственика. Такива у нас са вътрешният контрол по ЗФУКПС, вътрешният одит по ЗВОПС, контролът, осъществяван от главен счетоводител, и други контроли вътре в самата организация.

– **при външния контрол** обектът и субектът са в различни системи и донякъде определя йерархия в управлението. Външният контрол е преди всичко държавен (упражнява се от държавни органи) и се осъществява от законово създадени институции като АДФИ, НАП, Агенция „Митници“, Сметната палата в публичния сектор, както и Независимия финансов одит, който не е държавен (Илиев 2017).

---

[1] *Гл. ас. д-р Пламен Илиев, Нов български университет, департамент „Икономика“, София / Chief Assist. Dr. Plamen Iliev, New Bulgarian University – Department of Economics, Sofia: kaviplas@abv.bg*

Когато говорим за необходимост от дигитализация в контрола и одита, трябва да си изясним това като понятие. Глаголът „дигитализирам“ е използван за първи път през 1953 г., а днес „дигитализация“ (цифровизация) означава преобразуване на аналогова информация под каквато и да било форма (текст, снимков материал, глас и др.) в дигитална (цифрова) форма чрез електронни устройства (скенери, камери и т.н.), така че информацията да може да се обработва, съхранява и предава чрез цифрови схеми, оборудване и мрежи.

Цифровата трансформация е за преоткриване на операциите, за ускоряване на бизнес моделите, процесите и всички видове организационни дейности, за да се използват възможностите, предлагани от различни развити и нововъзникващи технологии. Преди всичко цифровата трансформация представлява променящо се мислене, при което лидерите оспорват статуквото и иновации по начини, които позволяват на техните функции да отговарят по-добре на търсенето на заинтересованите страни и да осъществяват по-ефективна положителна промяна. Вече не може да казваме *как сме го правили в миналото*. Става въпрос за *това как трябва да го направим, за да оцелеем и да се развиваме в бъдеще*.

Най-голямата промяна през последните няколко десетилетия е внедряването на автоматизирани работни процеси, обикновено под формата на електронни работни документи или системи, в т.ч. и работни дигитализирани места за управление на одита, следвайки процесите в организацията. Много от днешните системи за управление на одита предлагат някои интересни функции. Цифровата трансформация излиза извън това, предизвиквайки нов начин на мислене.

Разглеждайки контрола и дигитализацията, трябва да знаем, че всяка от съществуващите контроли, в т.ч. вътрешен одит, външен одит (Сметната палата и независими одитори), Данъчен контрол и т.н., е изправена пред множество предизвикателства вследствие дигитализацията на индустрията и икономиката. Най-общо казано, контролът във всичките му аспекти също трябва да се дигитализира, и то колкото по-навреме, толкова по-добре. В противен случай ще се получи изоставане от цялостния процес на дигитализация и ефективността му ще намалее. Дори в някои случаи дигитализираният контрол или одит трябва да изпреварва процесите на дигитализация в обществото и икономиката.

Дигитализацията и дигиталната трансформация носят съществени промени във всички сфери независимо от размера им и икономическата област, в която работят. В тази връзка, говорейки за дигитализация на контрола и одита, може би преди всичко трябва да разгледаме и възможностите за дигитализация на счетоводството като обект за проверка при контрол и одит.

Счетоводството не трябва да остане встрани от тези фундаментални промени, дори в много аспекти е пред контрола. Дигитализацията и дигиталната трансформация са съществена част от процесите, извършващи се в него. Основната дейност на счетоводството е събирането на първични данни от различните информационни системи във фирмата, обработката и преобразуването им в нова информация, несъществуваща до момента. От първичните документи, издадени от различните системи, в счетоводството се изготвят вторични документи, чиято информация служи на мениджърите за вземане на ефективни управленски решения (Лазарова 2019). Може да се говори дори за специфика на организация при неговата дигитализация като:

– Еднородност на системата – според множеството изследвания един от основните проблеми засега пред счетоводството е съвместимостта между отделните информационни системи, използвани за взаимоотношенията между отделите вътре във фирмата и между фирмата и външния свят. Много отдели имат нужда от достъп до счетоводната информация, но този достъп все пак трябва да бъде регламентиран.

– Безхартиено счетоводство – преминаването към счетоводство без хартия също е стъпка към дигитализацията, като необходимите технологии за това са вече налице. Когато комуникацията с външни контрагенти е посредством електронни документи, то вътрешнофирменото счетоводство трябва да извърши проверка и валидизация, като се автоматизира процесът за проверка и валидизация, който също е въпрос на подходящ и надежден софтуер (Лазарова 2019).

– Оценка на качеството и точността на данните – точността и качеството на данните на дадена фирма са от решаващо значение, независимо дали това са записи за продажби, покупки или чувствителна информация за клиенти. Ако част от тази информация е неточна или непълна, ефектът върху организацията може да варира от лош имидж до катастрофа. Такава оценка е необходима на дигитализиращото се счетоводство.

– Отчитане в реално време – с дигитализирането на счетоводството отчитането в реално време до голяма степен стана факт (особено след промените от НАП в Н-18 и СУПТО). Отчитането в реално време е част от бизнес интелигентните системи, която се състои в събиране на актуални данни и предаването им на потребителите в момента, когато това се случи.

Тези, а и други промени към дигитализация на счетоводството пораждат множество изисквания към одиторите у нас и в другите страни.

Финансовият одит извършва външна независима проверка на финансовите отчети, която установява тяхната достоверност (или недостоверност). Но в съвременните условия фирмите изискват одитите да завършват не просто с удостоверителни документи, а едновременно с това да водят до повишаване на качеството на информацията. Одиторите трябва да са в състояние да обработват освен структурирана и неструктурирана информация като гласови данни, текстови полета в базите данни, електронни тагове и етикети, данни от сензори, четци и др. Одиторите трябва да са в състояние да работят с нови дигитални технологични средства, които да им позволят да изготвят качествени одити с информация, която би могла да бъде от полза за фирмата (Лазарова 2019).

Според проучванията, извършени по проекта „Дигитализация на икономиката в среда на големи данни“, в българските фирми процесите по дигитализация и дигитална трансформация в счетоводството са в начална фаза, но все пак се придвижват с бързи стъпки. Фирмите осъзнават много ясно, че ако не се трансформират дигитално, ще усетят много негативни последствия върху бизнеса си (Дневник – Технологии 2019).

Напоследък станалата известна като Индустрия 4.0 – или време е за дигитална трансформация, е общ термин за технологиите и концепциите, които конструират нова и революционна организация на веригите за създаване на продукти и услуги. С помощта на технологичните концепции на киберфизичните системи, интернета на нещата и интернета на услугите философията на Индустрия 4.0 прави най-сетне възможно създаването на т.нар. умни фабрики

(*Soltec.bg revolution tehnology Дигитализация-Индустрия 4.0-време за дигитална трансформация)*.

Индустрия 4.0 е програма, създадена по инициатива на немското федерално правителство като базова платформа за изследване. Основната цел е да се обединят промишленото производство с модерната информационна и комуникационна техника. Основната цел на Индустрия 4.0 е да направи производствените и свързаните с тях индустрии (като логистиката) по-бързи, по-ефективни и по-ориентирани към клиентите, което е много повече от просто една автоматизация и оптимизиране на процеси. Индустрия 4.0 е мощен инструмент за създаване на нови бизнес възможности и модели. Оттук новото Cloud computing (изчисления в облак) е общ термин за доставка на хоствани услуги по интернет.

Cloud computing позволява на компаниите да консумират компютърен ресурс, хранилище или приложение като полезност, точно като електричество, вместо да се налага да изграждат и поддържат компютърни инфраструктури вкъщи. Услугите за облачни изчисления могат да бъдат частни, обществени или хибридни.

От друга страна, интернет на нещата (IoT) е мрежа от физически устройства, превозни средства, домакински уреди и други елементи, вградени в електроника, софтуер, сензори, задвижващи устройства и свързваемост, които позволяват на тези обекти да се свързват и да обменят данни. Всяко нещо е уникално идентифицируемо чрез неговата вградена изчислителна система, но е в състояние да взаимодейства в рамките на съществуващата интернет инфраструктура (*Soltec revolution tehnology Дигитализация-Индустрия 4.0-време за дигитална трансформация*).

Чрез интернет на нещата обектите могат да бъдат разпознавани или контролирани дистанционно в съществуващата мрежова инфраструктура, създавайки възможности за по-директна интеграция на физическия свят в компютърно базирани системи, което води до повишена ефективност, точност и икономическа полза в допълнение към намалената човешка намеса.

Тъй като цифровите иновации се ускоряват напред, одиторската професия е принудена да ги следва. Затова въпросът е не в това трябва ли одиторът да се променя, а по-скоро в това кога и колко по-бързо ще го направи.

Клиентите за одит проучват и внедряват цифрови иновации, за да повишат ефективността на бизнес операциите, откриване на нови пазари, повишаване на производителността и развитие на техните бизнес модели. Интернетът на нещата расте, сензори и чипове за радиочестотна идентификация (RFID), вградени в продуктите и машините, стават по-умни. Служителите винаги са онлайн и са свързани чрез социалните медии.

Очаква се одиторът да се движи и усвършенства заедно с тези технологии, да има добро разбиране за това какво и как цифровизацията ще промени бизнеса и как ще се развие следващите години – въпреки че никой не знае кои технологии ще го направят и ще бъдат разрушителни. Одиторът трябва да намери отговор как да проверява новите технологии, като роботи и артистични машини, и да прилага цифрови технологии в собствения си бизнес и одиторски процес с цел да се поддържа качеството на одита, по отношение на увеличения натиск за намаляване на разходите за одит и изискването на клиентите да получават стойност на вложените средства. Има нужда и възможност от ефективност на одита, качество и добавена стойност чрез цифровизация.

Трите възможни основни цифрови тенденции, които влияят на одита и как, са :

– Анализът на данните може да бъде разделен на големи трансакционни данни и големи анализи на данни. Големи трансакционни и основни данни се генерират и се обработват чрез финансови системи на организации. В момента са две основни.

Развитието на системите за финансово отчитане може да са: стандартизация и облак. Развитието на прилагането на стандартизирани и централизирани системи за финансово отчитане, в т.ч. комбинация със създаването на общи центрове за услуги, аутсорсинг/офшоринг и хармонизация на процеса преди повече от десетилетие, засяга много предприятия и се ръководи от необходимостта от ефикасност в бизнес операциите. Тези развития позволяват на одиторите да коригират провеждането на одита към по-централно и хармонизирани подходи за одит, като се обръща повече внимание на ефикасното прилагане на контроли и стандартни доклади за контрол.

Другото възможно развитие в системните ландшафти е нарастването на платформи, базирани на облак, като Salesforce.com (продажби), Concur (разходи) и Coupa (поръчка). Въпросът е, че много от тези платформи имат по-малко възможности и контрол на приложението. Липсата на възможности за контрол е отчасти умишлено, за да се насърчи „пъргав“ потребителски опит, отчасти поради незрялост в контролния домейн.

Влиянието за одиторите е, че те трябва да преосмислят и коригират одитния подход около облачните системи. Одитни подходи трябва да бъдат трансформирани в процедури с повече анализи на данни, по-малко превантивни контроли в системите. За щастие нови технологии като бази данни в паметта днес позволяват на одиторите да правят бързи и интелигентни анализи.

Плюс на облачните системи е, че данните се обработват и съхраняват в облака, който въвежда нови предизвикателства около управлението и данните на трети страни, сигурност и конфиденциалност. Нарастващият брой облаци базирани системи изисква от одиторите да се интегрират повече възможности за киберсигурност в одитите.

– Роботиката и изкуствената интелигентност променят бизнес операциите при одиторски клиенти и тези разработки също са отворени нови възможности за одиторския процес. Ключов въпрос, който възниква, е до каква степен използването на роботи и изкуственото разузнаване от страна на клиента влияе върху одит подхода. Навлизането на роботите е много ново и одитната професия има малък опит до момента с одита среда, използваща роботи. Въпреки това основната линия на мисленето е, че одиторите трябва да проверят софтуера на робота и че одиторите ще трябва да увеличат своите технологии, за да се оцени надеждността на софтуер за роботи.

– Следващо интересно е издигане на блокчейн концепция. Тази цифрова концепция е разработена за Bitcoin и служи като цифрова книга, която непрекъснато и в реално време се валидира от мрежа с оторизирани компютри. По-настоящем предприятията и потребителите използват такава доверена страна като банка за сключване на сделка. Blockchain позволява на клиентите и доставчиците да се свържат директно, премахвайки необходимостта от трета партия. Използване на криптография за запазване на сигурността на обмена

blockchain осигурява децентрализирана база данни или цифрова на трансакции, които всеки в мрежата може да види.

В продължение на няколко години се дискутираше около цифровата трансформация, трансформация на бизнеса или дигитализация на бизнеса. Императивът за преобразуване възниква, защото ние преживяваме три съществени промени едновременно: промени в търсенето, промени в конкурентния пейзаж и промени в технологиите. Премахването на тези три фактора от гледна точка на вътрешния одит илюстрира задължителния трансфер:

– Цифровата трансформация е за преоткриване на операциите. Става въпрос за ускоряване на бизнес моделите, процесите и всички видове организационни дейности, за да се използват възможностите, предлагани от различни развити и нововъзникващи технологии, като същевременно се адресират променящите се очаквания на заинтересованите страни и променящите се конкурентни фактори.

– Променя се типичният подход към вътрешния одит. Най-голямата промяна през последните няколко десетилетия е внедряването на автоматизирани работни процеси, обикновено под формата на електронни работни документи или системи за управление на одита. Много от днешните системи за управление на одита предлагат някои интересни функции. За вътрешния одит това означава, че ИТ рискът вече не е ограничен до традиционните области за одит, но сега вече обхваща по-широк кръг от дейността на фирмата (включително области, които може да не са включени ясно в годишния план за одит на вътрешния одит). Съответно отделите за вътрешен одит трябва да вземат под внимание повишените рискове, които тази вълна на цифровизация и автоматизация може да доведе до ежедневните операции на предприятията.

Големите данни също може да доведат до нови или възникващи рискове. Киберпрестъпниците работят както вътре, така и извън компаниите, за да се възползват от огромната и нарастваща вселена от ценна лична информация. Регулаторите въвеждат политика и насоки, уреждащи сигурността и неприкосновеността на личния живот на разширяващата се вселена от ценни и чувствителни данни**. (За съжаление тук трябва да споменем за последните два трагични случая у нас с пробива на системата на Агенцията по вписванията и съвсем скорошния с пробива на системата на НАП от тази година.)**

Тъй като организациите се впускат в пътя на цифровата трансформация, функцията по вътрешен одит трябва да работи и да се осъществява с оперативни мениджъри, мениджъри на рискове, висши ръководители и борда, за да се гарантира, че организациите продължават да имат правилните контроли, управлението на данните и спазването на правилата на място. Всички тези нови отговорности са над традиционните основни функции, които не могат да бъдат пренебрегнати, и одиторите трябва да отговорят на въпроси като:

– Прилага ли настоящият план за вътрешен одит рисковете за цифровизация?
– Има ли ИТ ръководството солидно разбиране за потенциалните въздействия на контрола, свързани с цифровизацията?
– Одитният екип разбира ли цифровизацията?

– Разбира ли службата за вътрешен одит въздействията, които дигитализацията може да има върху неприкосновеността на личните данни, киберсигурността и други задължения за спазване на нормативните изисквания?

Няма съмнение, че чрез възприемане на цифровизацията организациите могат да увеличат максимално възможностите и да стимулират конкурентното предимство. Чрез предоставяне на увереност относно организационните рискове, свързани с цифровизацията, отделът за вътрешен одит трябва да може да даде на висшето ръководство и на борда информацията и увереността, от които се нуждаят, за да обхванат цифровото бъдеще.

Важно е обаче одиторите, в т.ч. и вътрешни, и външни, да играят съответната роля не само при отчитането на този нарастващ обем данни и информация, но и при прилагането на аналитични методи и интерпретирането на тези данни.

В допълнение към действителните одиторски процеси и тестове одиторите трябва да бъдат информирани за промени, които настъпват през оставащото време от стопанската година. По-конкретно разработването на еталони, определянето на система от количествени параметри и други видове стандарти за отчетност, свързани с нефинансовата информация, следва да бъдат на преден план през годината (*www.ides.bg/media)*.

На въпроса възможна ли е дигитализацията на одита, отговорът е повече от ясен – колкото по-бързо той се дигитализира, следвайки дигитализацията на бизнеса, толкова по-добър и по-ефективен ще бъде той, което личи и от направените стъпки в тази насока както от ВОИ – Сметната палата, така и от ИДЕС и НАП.

В тази насока Сметната палата на България участва в III съвместна конференция EUROSAI–SOSAI, която се проведе в Йерусалим от 10 до 14 март 2019 г. На конференцията присъстваха 21 ръководители на Върховни одитни институции (ВОИ) и повече от 130 делегати от 43 ВОИ от Европа и Азия, включително представители на Генералния секретариат на ИНТОСАЙ. По време на конференцията бяха представени презентации по различни теми – електронно управление и дигитализация в публичния сектор, подготовка за извънредни ситуации в киберпространството, одит на управлението на програми за възрастни с деменция, предстоящи тенденции за отрицателен прираст и застаряване на населението в края на XXI век и очакваните социални, политически и икономически последици и др. *(www.bulnao.government.bg)*.

Освен това през март 2019 г. на среща между ръководствата на Сметните палати на България и Русия бе отчетена ролята на ВОИ, която е надхвърлила традиционния финансов контрол. Затова целта на ВОИ е да бъдат не само контрольори, но и външни партньори на министерства и ведомства, т.е. не само да идентифицират проблемите, но и да обсъждат съвместно начини за тяхното решаване. По време на срещата бяха обсъдени основните теми на предстоящия XXIII конгрес на ИНТОСАЙ, който ще се състои през есента – дигитализация на одитния процес и стратегическите одити.

Българската Сметна палата работи активно по дигитализацията на дейността си, като използваме специален софтуер, позволяващ значително да подобрим качеството на одитите, като финансовият одит и одитът на изпълнението дейността на одиторите са изцяло цифровизирани, като напредват и

процесът по дигитализация на одита на съответствието, и финансовият контрол на политическите партии. Българската Сметна палата подкрепя и темата за стратегическите одити чрез одитите на изпълнение, които извършва институцията (*www.bulnao.government.bg*).

В подкрепа на горното през ноември 2018 г. у нас се състоя Втората конференция на Международната данъчна асоциация на тема „Бъдещето на ДДС. Дигитална икономика“, която беше организирана от сдружението „ИФА България“, официален клон на Международната данъчна асоциация, в сътрудничество с ЮФ на СУ „Климент Охридски“. Неминуемо данъците в ерата на цифровизацията ще претърпят промяна. Налага се нуждата да се създадат нови концепции в сферата на преките и косвените данъци, които да обхванат компаниите, предоставящи услуги, без да имат физическо присъствие в някоя конкретна юрисдикция. Дигитализацията и автоматизацията, които улесняват бизнеса и носят повече стойност и ефективност, поставят нови отговорности пред данъчните администрации на страните от ЕС. Според водещи специалисти, участници в конференцията, самата дигитализация не би било проблем, но предизвикателството е, че броят на трансакциите е нараснал, а операторите могат да бъдат базирани на всяко едно място по света и това прави събирането на данъците един наистина труден процес. Както и дигитализацията на икономиката, като тема за налагащите се промени в данъчната сфера, е на дневен ред във всички държави, в които бизнесът се автоматизира и дигитализира и в които съвременните тенденции за несъществуващите граници за бизнеса определят новото статукво (*/www.mypz.bg/newsbusiness-Данъците в дигиталната икономика)*.

Вместо заключение: Технологичният напредък е присъщ на дигитализацията и без съмнение ще доведе до множество и интересни промени във вътрешния одит, в одита, извършван от Сметната палата, независимия одит, в данъчния контрол и т.н., а защо не и за контролинга.

Тъй като цифровата иновация и дигитализация се ускоряват напред и в бъдеще, одиторската професия е принудена да ги следва. Това не е въпрос за това дали одиторът трябва да се промени, а по-скоро кога или колко бързо.

Докато развитието на цифровите технологии напредва с бързи темпове, има висока степен на несигурност за това кои технологии наистина ще бъдат успешни през следващите 5–10 години или дори някои от тях няма да имат разрушителен характер. Ясно е обаче, че дигитализацията ще въздейства върху одиторите и тяхната работа, като те трябва да преосмислят своите одитни подходи, а може би и професията като цяло. Това е от решаващо значение за одита и за тях, за да се следва цифровата промяна, нейното въздействие върху бизнес процесите и да имат съответната технологична компетентност да се справят с новите изисквания. Поради това одиторите трябва да определят цифрова стратегия, трябва да проучат опити, трябва да си партнират с напреднали в областта и т.н.

ЛИТЕРАТУРА

Динев М. Контрол и регулиране в социалното управление. София, 2015.
Доклад Digital Challengers на консултантската компания „Маккинзи“, 2018.

Илиев Пл.-eprints.nbu.bg-Научен електронен архив-НБУ-2017. Същност на контрола.
Лазарова В. (2019). Дигитализация и дигитална трансформация в счетоводството. – Икономически и социални алтернативи, бр. 2, 2019.
Петрова, П. (2018). Индустрия 4.0 и счетоводството: предизвикателства и възможности. – В: Научни трудове на УНСС. Т. 3, 2018.
Nwankpa JK (2014). Цифрова бизнес среда и качество на одита. Int J Сметка Res 2: / 2472-114X.1000114.
Sean Stein Smith-Одит в сферата на интегрирано мислене. – Одит, бр. 2/2017.
Дневник – Технологии (2019). Извлечено от Българските компании имат една година за дигитална трансформация. https://www.dnevnik.bg/tehnologii/
Държавна агенция Електронно управление (2019). Извлечено от Валидиране на е-документ https://evalidation.egov.bg/109.www.soltec.bg/dddabout-us/digitalizatsiq
https://assets.kpmg.com
https://www.ey.com
www.diva-portal.org
www.bulnao.government.bg
www.ides.bg/media/
www.mypz.bg/newsbusiness-Данъците в дигиталната икономика
www.soltec.bg/about-us/digitalizaciq

Валерия Динева / Valeria Dineva[1]

ВЪТРЕШНИЯТ ОДИТ И КИБЕРКУЛТУРАТА

1. Киберрискове

Киберрисковете неизбежно съпътстват съвременния бизнес и представляват сериозна заплаха както за фирмите, така и за техните служители и клиенти. При прегледа на различните определения за киберриск се откроява изпълненото с конкретика и задълбоченост определение на Института за управление на риска (The Institute of Risk Management 2014), според което „под „киберриск“ разбираме всеки риск от финансов характер, загуба, прекъсване или увреждане на репутацията на организацията от някакъв провал на неговите системи за информационни технологии“. Като по-нататък се пояснява, че такъв риск може да се реализира чрез умишлени и неоторизирани нарушения на сигурността за получаване на достъп до информационни системи за целите на шпионажа, изнудване или смущение или пък непреднамерени или случайни нарушения на сигурността, както и оперативни ИТ рискове поради лоши системи.

През последните години киберрисковете неизменно присъстват в челните позиции на класациите на рисковете, като обикновено попадат сред топ десет.

Като примери могат да се посочат актуални резултати, получени при различни проучвания:

- Кибератаки, свързани с кражба на данни и пари, както и кибератаки, свързани с прекъсване на операциите и инфраструктурата, са посочени съответно на четвърто и пето място (World Economic Forum 2019).
- Киберсигурността е посочена на първо място сред десетте най-горещи области за 2020 г. за вътрешните одитори според изследване на Европейската конфедерация на Института на вътрешните одитори (European Confederation of Institutes of Internal Auditing 2019).
- Сигурността на фирмата, в т.ч. и киберсигурността, е посочена на пето място в проучване (Cambridge Centre for Risk Studies 2018).

2. Киберкултурата в корпоративната култура

Корпоративната култура съпътства и белязва всички процеси, дейности, инициативи, външни и вътрешни взаимовръзки, присъщи за фирмата. Разглеж-

---

[1] *Гл. ас. д-р Валерия Динева, УНСС / Chief. Assist. Dr. Valeria Dineva, UNWE: deval@mail.bg*

дайки същността на корпоративната култура, Яница Димитрова акцентира, че „в общата ѝ концептуална рамка влизат цялостният корпус от изграждани с времето традиции, изповядвани ценности, бизнес стил и налаган в обществото пространство имидж, създаден от дадена компания по време на функционирането ѝ“ (Димитрова 2015: 65).

Относно киберкултурата съществуват различни дефиниции, но с работно значение тук се приема представената от ENISA (European Union Agency For Network and Information Security), а именно „Концепцията за култура на киберсигурността (CSC) се отнася до знанията, вярванията, възприятията, нагласите, предположенията, нормите и ценностите на хората по отношение на киберсигурността и как те се проявяват в поведението на хората с помощта на информационните технологии“ (European Union Agency For Network and Information Security 2017: 5).

Киберкултурата заедно с риск културата, иновативната култура, КСО, етиката, контролната среда е част от цялостната корпоративна култура. Всички те взаимно си влияят и взаимодействат. Така например консервативната риск култура може да се окаже ограничител за развитието на иновационната култура и иновационната активност като цяло. Добрата контролна среда е предпоставка, която благоприятства всички аспекти на корпоративната култура, в т.ч. на всяка отделна култура. Високата иновационна активност и високото ниво на технологично развитие изискват съответно високо ниво на киберкултура и киберсигурност. Ниската киберкултура поражда рискове за фирмата, които освен типични киберрискове могат да бъдат и финансови, оперативни, репутационни.

Киберкултурата има пряко значение за киберсигурността, но тя, както е видно от посочените по-горе примери, съществено влияе върху останалите процеси, дейности и културни аспекти на фирмата. Това определя и важността, сериозността, отговорността и необходимостта за нейното развитие и усъвършенстване и съвсем естествено попада в обхвата на вътрешния одит.

3. Ролята на вътрешния одит в киберкултурата

Ролята на вътрешния одит по отношение на киберкултурата се изразява в предоставянето на увереност и консултации относно ефективността на процесите, свързани с управлението на киберкултурата, управлението на присъщите ѝ рискове, както и на прилагания релевантен контрол. Примерно могат да бъдат посочени някои оценъчни фокуси като:

- адекватността и ефективността на контролите в киберкултурата;
- качествената характеристика на киберкултурата като подсистема в цялостната система (фирмата), в т.ч. интегрираност и синхронност;
- управлението на рисковете, произтичащи от киберкултурата във фирмата;
- етика;
- други.

Оценката на адекватността на контролите се отнася до наличието на контролите и тяхната пригодност, а *оценката на ефективността* касае тяхното функциониране съгласно замисъла, с който са били въведени.

Сойер е наричал оценките на контролите „Сезам, отвори се“ (Милър 2007: 92), като по този начин определя тяхното ключово значение в работата на вътрешния одитор. Необходимо е вътрешните одитори да имат разбиране за контролите, за техните специфики. Съществуват различни класификации за контролите, но по-долу ще се акцентира върху т.нар. меки и твърди контроли (контроли върху „меките“ и „твърдите“ умения – *б. а.*), тъй като разбирането за тях е важно при извършване на одити на културата.

За разлика от твърдите контроли, които водят до пряко, видимо променено поведение или действия, меките контроли са предсказатели дали служителите в крайна сметка ще проявят желаното поведение, ориентирано към целите. (Combee et al. 2015: 7).

Диференциация между твърдите и меките умения в киберкултурата е направена от Мирослава Пейчева (Peicheva 2019: 59**).** Според тази класификация към „твърдите“ се отнасят компютърни умения, умения за работа с различни софтуери, умения за дизайн, математически умения, умения за програмиране, инженерни умения, технически умения, аналитични умения, докато към „меките“ се отнасят умения за самосъхранение (видове информация, която може да бъде споделяна); комуникационни умения, лоялност, етичност, емоционална интелигентност, адаптивност към промените, социална отговорност, творческо решаване на проблеми и др.

Характерно за киберкултурата, както и за другите култури във фирмата, е съществото значение на меките контроли, или по-точно казано контролите върху меките умения, каквито са някои компетентности, доверието, комуникацията, мотивация и др. „Меките контроли се отнасят по-скоро до нагласи, убеждения, ценности“ (Dineva 2019: 22).

Резултатите от изследване (Peicheva, Dineva 2018–2019) представят съществото влияние на меките умения върху киберкултурата. Анализите показаха, че слабостите в тези умения формират киберкултура, която е предпоставка за рискове, застрашаващи организацията. Това налага необходимостта от насърчаване на развитие на меките умения. Всички тези обстоятелства определят потребността от одитиране на меките умения.

По-долу ще бъдат разгледани примери за възможни фокуси на вътрешния одит при оценка на меките контроли, посочени на база цитираното по-горе изследване, а именно:

- По отношение на компетентностите възможни фокуси са: разбирането на служителите за рисковете в киберпространството, информационната сигурност, готовност за усъвършенстване.
- По отношение на доверието фокусите може да касаят доверието в колеги, в IT отдел, в работодател, в свободен wi-fi и т.н.
- По отношение на комуникацията обект на оценка може да са различните комуникации по хоризонтална и вертикална линия, напр. комуникацията между IT специалистите и останалите специалисти в организацията, както и между IT специалистите и ръководството.
- По отношение на обучението фокусите на вътрешния одит може да се насочат върху това дали във фирмата се извършва изследване и анализ на потребностите от обучение, изготвяне на рамки за професионално обучение в областта на киберсигурността на служители и ръководители, из-

готвяне на програми, оценки относно ефективността на обученията и т.н.

- По отношение на мотивацията основен фокус би могло да бъде изготвянето на мотивационни профили, което е своеобразна „мека“ контрола. Мирослава Пейчева отбелязва: „Мотивацията е желание за действие. Трудовата мотивация е вдъхновение за работа“ (Пейчева 2009). Мотивацията има съществено значение за служителите, за корпоративната култура и за фирмата като цяло. Мотивацията може да бъде изследвана и в широк аспект, не само в конкретен кибераспект, тъй като тя оказва чувствително влияние върху процеси, решения, действия, поведения.

Меките контроли могат да се осъществят чрез балансирана система от показатели, фокусни групи, анкети и интервюта по отношение на различните аспекти на меките умения.

Качествената характеристика на киберкултурата като подсистема в цялостната система (фирмата), в т.ч. интегрираност и синхронност, може също да е обект на одитна оценка.

Фирмата е глобалната система, представляваща обект на вътрешния одит. Като елементи на тази система най-общо може да бъдат разглеждани процесите, хората, връзките и взаимодействията между тях. Системата съдържа множество подсистеми, които обединяват други подсистеми. Такава подсистема се явява и корпоративната култура с нейната подсистема киберкултурата. Вътрешният контрол, както и всеки контрол, има за цел да контролира и регулира системата/подсистемата, която е негов обект, с оглед поддържане на нейното ефективно функциониране и да съдейства за постигането на нейните цели (Пейчева, Динева, Вейсел, Башев, Банкова, Лютакова 2018: 70).

Качествата на системите, които са обект на контрол и регулиране, са: надеждността на системите; точност на системите; пропускателна способност на системите; акумулираща способност на системите; интегративна способност на системите; параметрично постоянство на системите (Динев 2015: 115–132). Вътрешният одит като оценъчна дейност и като част от системата за вътрешен контрол следва също да оценява качествата на системата и начините за тяхното контролиране и регулиране.

Всички посочени качества на системата са важни за оценка на киберкултурата, но тук ще спомена само някои за илюстрация. За целите на вътрешноодитните оценки е съществено например да се акцентира върху качеството „интегративна“ способност. В тази връзка вътрешните одитори следва да оценят дали киберкултурата е интегрирана в цялостната система, установено ли е влиянието и взаимодействието ѝ с другите култури, например с риск културата. Друг важен момент е да се оцени дали киберкултурата отговаря на съвременните изисквания, т.е. дали е адаптивна към промените на средата. По отношение на качеството „пропускателна способност“ е важно да се оцени синхронността с останалите елементи, подсистеми. Например да се съпостави нивото на зрелост на различните видове култури. Друг пример е дали има синхрон между киберкултурата, системата за обучение или програмите за осведоменост, вътрешните правила и процедури и т.н. Примерите могат да продължат, но за целите на настоящото изследване дори само посочените ни дават основание да изтъкнем значението на системния подход при оценка на киберкултурата.

Управлението на рисковете, произтичащи от киберкултурата във фирмата, са друг важен фокус на вътрешния одит. Управлението на рисковете е един от основните аспекти в естеството на работа на вътрешния одит. Вътрешният одит следва да оцени ефективността на процесите, свързани с управлението на рисковете. Безспорна е необходимостта от познаване и разбиране на киберрисковете, в т.ч. и на рисковете, произтичащи от ниското ниво на киберкултурата.

За вътрешните одитори е важно да оценят:

- ясно ли са формулирани целите на киберкултурата;
- идентифицирани ли са киберрисковете, в т.ч. рискове, произтичащи от ниското ниво на киберкултура;
- анализирани ли са рисковете;
- оценени ли са подходящо;
- приоритизирани ли са;
- избрани ли са подходящи реакции към тях;
- има ли интегрираност между цели, рискове, контроли, в т.ч. контроли върху меките и твърдите умения;
- всичко посочено по-горе интегрирано ли е в цялостната оценка на риска на фирмено равнище.

Етиката е друга фокусна точка при вътрешноодитните оценки. По отношение на вътрешния одит етиката има два съществени аспекта. От една страна, етиката е обект на вътрешния одит, а от друга, тя е задължителна за вътрешните одитори. С развитието на технологиите етичните проблеми би следвало да бъдат разглеждани с особено внимание. Много са примерите, които могат да бъдат посочени като нарушаване на етични ценности в резултат на въведени технологични решения. Дори само да спомена неправомерното и неконтролирано използване на лични данни е достатъчно, за да разберем сериозността на проблема. Съвсем логично е търсенето на решения, които да защитават етичните норми, каквито в разглеждания случай са множеството документи (директиви, закони), които са насочени към защита на личните данни. Погледнато в перспектива, с въвеждането на 5G и Четвъртата революция се очаква етичните аспекти на киберкултурата да придобиват все по-голямо значение.

От гледна точка на вътрешния одит е важно да се оцени дали етичните ценности във фирмата включват и тези, свързани с киберкултурата, например програмите за етика и осведомяване съдържат ли теми, свързани със защитата на личните данни; служителите имат ли разбиране относно проблема и последиците както за клиентите, така и за фирмата и т.н. Друга възможност за оценка е да се прецени доколко етичните ценности влияят при вземането на решения и др.

В заключение може да се обобщи, че вътрешният одит може и трябва да изпълнява значима роля по отношение на киберкултурата във фирмата. Същевременно киберкултурата поставя предизвикателства към вътрешния одит като функция и към вътрешните одитори. Освен необходимите технологични знания вътрешните одитори следва да притежават разбирания за специфичните меки умения, така характерни и значими за киберкултурата. Същевременно вътрешните одитори трябва да разбират етичните проблеми, присъщи за киберкултурата, като насърчават установяването и споделянето на етични ценности, които да се впишат в цялостната култура на организацията.

Л И Т Е Р А Т У Р А

Димитрова Я. (2015). Корпоративна култура. София, Колбис Международен трансфер АД.
Динев, М. (2015) Контрол и регулиране в социалното управление. София, Издателски комплекс УНСС, с. 115–132.
Милър Р. Р. (2007). Съвременен вътрешен одит, теория и практика. София, АСПРО.
Пейчева, М. (2009). Изследване на трудовата мотивация на човешките ресурси. София, Типографика.
Пейчева М., В. Динева, А. Вейсел, Я. Башев, Д. Банкова, А. Лютакова (2018). Изследване на ролята на контрола, вътрешния одит, финансовия одит и дейността по човешки ресурси в противодействието на измами. София, ИК АТЛ-50.

Cambridge Centre for Risk Studies (2018). Risk Management Perspectives of Global Corporations.
Combee, J., M. Dijkman, G. Ockels, Th. Verzijlbergen, B. de Vries, H. van der Wijk & R. Wortel (2015). Soft controls. Discussion paper: What are the starting points for the internal auditor? The Institute of Internal auditors.
Dineva,V. (2019). Soft controls in cyberculture. – Journal SEPIKE, Edition 24, 2019, Publisher: © 2013 Association 1901 SEPIKE. Poitiers, Frankfurt, Los Angeles.
European Confederation of Institutes of Internal Auditing (2019). Risk in focus 2020: Hot topics for internal auditors.
European Union Agency For Network and Information Security (2017). Cyber Security Culture in organizations.
Peicheva, M. (2019). Soft skills in the center of the cyberculture Journal SEPIKE, Edition 24, 2019.
Publisher: © 2013 Association 1901 SEPIKE. Poitiers, Frankfurt, Los Angeles.
Peicheva, M., V. Dineva. Консултантски ангажимент на фирмата MM International Management Consulting за изследване на меките умения в киберкултурата, 2018–2019.
The Institute of Risk Management (2014). Cyber Risk Resources for Practitioners.
World Economic Forum. The Global Risks Report 2019, 14th Edition,

Sonya Georgieva[1]

THE IMPACT OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGIES ON THE FINANCIAL SECTOR

Introduction

Blockchain is a modern digital technology that offers an extremely high level of transparency, cost efficiency, security and transaction traceability (Petrov 2019). The blockchain technology is expected to increase dramatically the efficiency of financial processes, improve pricing and risk management policies, enhance experience, which in turn will increase confidence in the sector while providing an opportunity to increase the number of customers, offering services related to the development of new financial products and the use of smart contracts. Tayeb and Lago (2018) identify three key drivers for the expected "boom" in the implementation of blockchain in different sectors of the financial industry: cost reduction, risk management and regulatory compliance.

In order to ensure that blockchain is beneficial to the financial sector, a number of systems and actors in the sector need to implement practices based on this technology. These financial companies need to take several steps to integrate blockchain processes into their new business model. They need to study and understand the technology, then make the necessary adjustments to their systems, and decide what processes of optimization to include in their business and how to present those to their customers (Yıldırım and Sahin 2018).

The purpose of this paper is to identify the specificities of blockchain technology by explaining its current application in the various segments of the financial industry, outlining the most promising opportunities for its implementation as well as the challenges, risks and weaknesses that accompany blockchain implementation technology.

The methodology of the study is based on a review of the specialized literature and secondary data, and based on that, a comparative analysis of the current state and expected changes from the blockchain application in the selected segments has been made, as well as of the possibility of new business emergence models whose existence until now has been unthinkable.

[1] *Assist. Prof. Dr. Sonya Georgieva, Economic Research Institute at BAS: s.georgieva@mail.iki.bas.bg*

The results of the analysis strongly indicate that the financial sector needs technological changes and improvements, and blockchain is without a doubt the creative technological tool that with the potential to effect these changes (Pertov 2019).

1. Blockchain Technology – Definition and Features

Many authors call the emerging blockchain technology "the biggest revolution since the advent of the Internet" in their research. The onset of blockchain technology began in 2008 when Satoshi Nakamoto published his "white paper" *Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System;* it may be stated that this book became a turning point in financial technology (Nakamoto 2008). The technology was originally used in cryptocurrency trading where people can exchange bitcoin without a middleman. Traded for the first time in 2009, Bitcoin had a strong uptrend until 2017 and gained wide popularity. A number of researchers from technology circles and academics, who have conducted bitcoin research, have come to the conclusion that this is just a small application of blockchain technology.

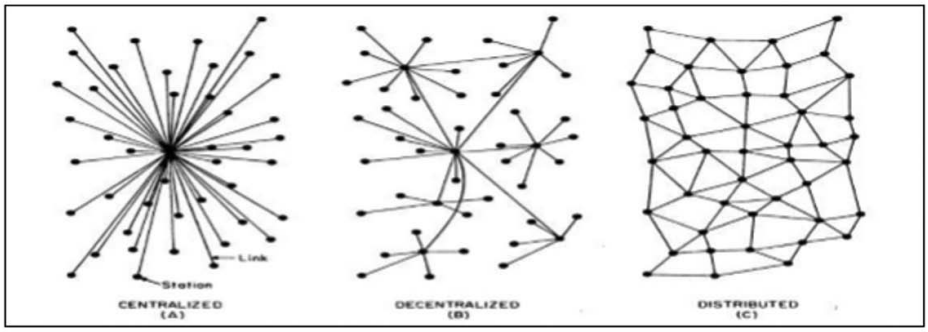
A blockchain application is defined as a "decentralized system that has the capability to transfer data and eliminates the need for third party (intermediary) involvement by listing the presence of an agreement component within the system itself" (Nakamoto 2008). Therefore, the secure consensus mechanism is a major way of monitoring the sequence of information (Thakur and Kulkarni 2017). A blockchain system can be defined as "a system in which digital data can be stored in a classified manner (open to all users) using communication networks while ensuring that data remains unchanged throughout the period". Blockchain technology acts as a logbook for recording all transactions. The system originated with the founding of the first block (Genesis). The Genesis block is the first block ever of the blockchain system found out by Satoshi Nakamoto. The modern versions of bitcoins are the Genesis block number as block 0 (Usta and Doğantekin 2017).

The blockchain system theoretically includes an unlimited number of nodes / branches (all endpoints in the system). This structure is defined as a distributed network (Vigna 2015), as Figure 1 indicates. The centralized structure (A), commonly used by modern financial intermediaries, includes a network center and a multicenter network. The blockchain system, in its turn, includes a distributed network and claims that this distributed network (C) acts as a security function. Generally speaking, the distributed network (figure) is similar to an open book. The system security is converted into a digital format that can be tracked by all users of the system by encrypting data (Yıldırım and Sahin 2018).

Figure 2 illustrates a cash transfer for the purchase of concert tickets between seller and buyer and the processes involved in this transaction to give an idea of the operation of the blockchain system.

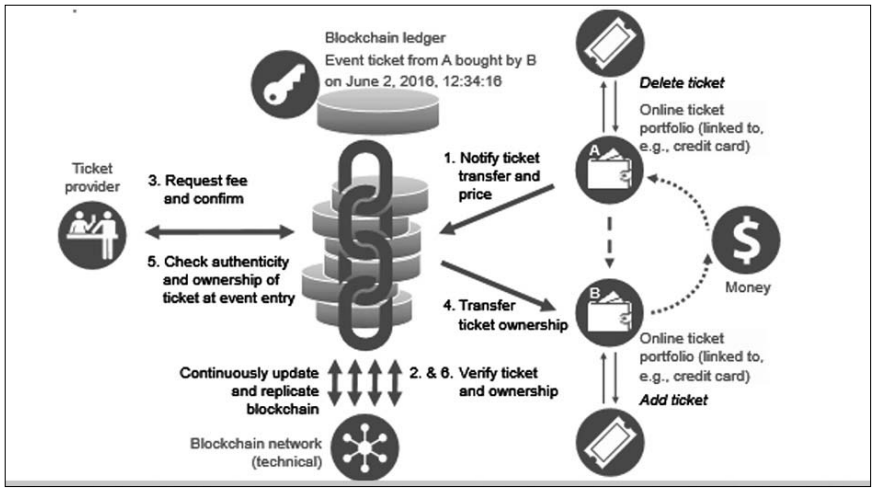
As shown in the figure, the transactions that need to be performed between the two partners, when transferring files or data, are recorded in blocks. During these processes, the cryptographic function of the blocks is activated. In other words, each transaction generates a hash code that is written in the blocks. The hash code creates a chain consisting of all the relevant blocks. The hash function is a simple function that generates input. This feature collects information, data, etc. and returns

Fig. 1. Distributed Network Structure



Source: https://teknochain.com

Fig. 2. The Mechanisms of the Blockchain Technology Distributed Log



Source: https://www.mckinsey.com/

an alphanumeric series. The hash code consists of numbers (0-9), uppercase letters (A-Z) and lowercase letters (a-z). Once the data are converted to a hash function, the transaction is executed. The process involved in hash code conversion can be seen as resizing data. Figure 2 illustrates the sale of a ticket and the cash transfer between persons A and B – the process begins with the notification of the transfer and the ticket price (step 1). The ticket is then confirmed and this transaction is digitized with code SBG 347 for example (step 2). A fee is then claimed and confirmed. These digitized data are communicated to all system users (step 3). The system's „diggers" confirm the transfer of ticket ownership (step 4). If confirmed, these data cannot be deleted, the event is entered in the blocks (step 5) and the transfer of money and ticket ownership ends (step 6) (Yıldırım and Sahin 2018).

2. Blockchain Application – Results and Discussion

2.1. Key criteria

The topic of blockchain implementation in the financial industry has been widely discussed over the last few years. Financial companies around the world have been successfully collaborating with specialized firms (Fintech) and / or consulting firms to provide evidence of proof-of-concepts and study different use cases of technology. This implies the serious attitude of financial companies to Blockchain technology and their eagerness to understand how blockchain can identify and resolve key issues in the current state of their ongoing processes.

Organizations around the world, including banks and other financial institutions, are constantly experimenting with multiple use cases of blockchain. In order to implement a blockchain-based solution, the most important step is first to choose the right use cases. To evaluate whether a particular process or use case is appropriate for a blockchain based solution, an assessment framework must be applied to determine the specific benefits of using it. In order to determine a process or use case as appropriate for the implementation of blockchain, it must meet certain criteria presented in Table 1. As one can see from the table, each of the application criteria reveals a point in the current state of the process that could be resolved by a specific feature of blockchain technology. The results of the implementation of full-fledged blockchain solutions are summarized as follows:

Table 1. *Prerequisites for the implementation of blockchain in various sectors of the financial industry and the expected benefits by key criteria*

Key criteria	Prerequisites for the implementation	Expected benefits
Intermediaries	The presence of intermediaries is the result of mistrust between the parties to the transaction; Delays caused by the involvement of intermediaries; High fees	Remove or reduce the role of intermediaries; Speed up processes; Cost reduction
Transparency	More than two parties are involved in the transaction; Greater transparency would be beneficial for participants	Record in blockchain with irreversible and preventing manipulation and falsification
Data	The same information is stored in different places by many participants; Synchronization is a problem	Storing data in a blockchain ensures data consistency and synchronization
Manual processing	The processes require manual data processing; High cost of data compliance verification	Key process automation reduces manual processing and solves data identity issues
Trust	Individual participants can change the terms of the transaction; There is a risk of fraud and falsification	Smart contracts prevent participants from misbehaving

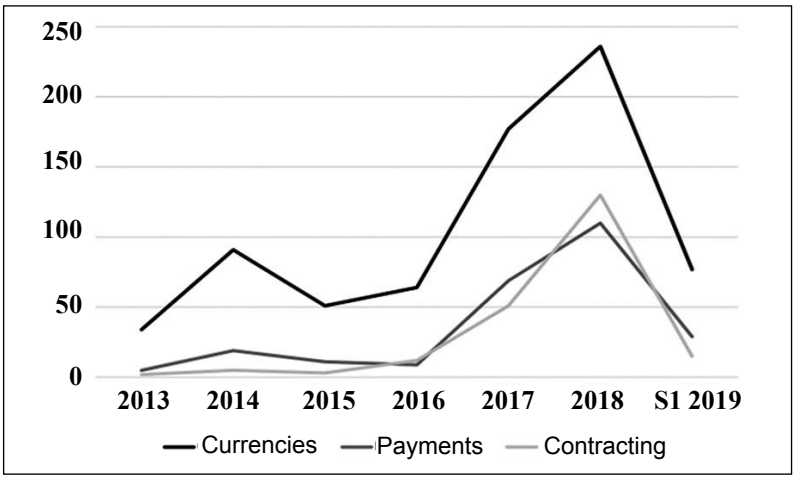
Key criteria	Prerequisites for the implementation	Expected benefits
Paperwork	Paper documents predominate; There is a burdensome workflow	It is unnecessary to prepare much of the documents
Time	Transactions are not executed in real time or require additional processing (settlement, clearing)	The deals are executed in "almost realistically time" or settlement time is shortened

Source: Adopted according to Deloitte: Blockchain in banking (2017); Petrov, (2019): The impact of blockchain and distributed ledger technology on financial service

2.2. New business models based on decentralization

The application of blockchain technology in the financial industry might lead to the emergence of new financial products and services which have been previously unthinkable (Chen and Bellavitis 2019). What is special about them is that they are characterized by a high degree of decentralization, innovation, interoperability, borderlessness and transparency. As a new area of financial technology, decentralized financing can change the structure of modern finance and create new opportunities for entrepreneurship and innovation, reduce the involvement of centralized institutions, encourage experimentation and expand access to financial services, revealing the potential and challenges of decentralized business models. This paper tries to assess the benefits of decentralized financing, to identify existing business models and to evaluate potential challenges and constraints. Figure 3 shows the dynamics of blockchain-based financial projects in the world from 2013 to the first half of 2019 in categories such as currencies, payments and contracting. Currencies include digital currencies, payments include debit cards and negotiation includes smart contracts. The largest growth in blockchain-based financial projects (almost 250) is seen in 2018 in the digital currencies category.

Fig. 3. Dynamics of blockchain-based financial projects in the world 2013 - June 2019



Source: Chen and Bellavitis, 2019. Blockchain Disruption and Decentralized Finance: The Rise of Decentralized Business Models

– *Decentralized Currencies.* Unlike traditional currencies issued by countries that were backed with precious metals (gold) until a few decades ago, Bitcoin is the first decentralized cryptocurrency that is not issued by any country but rather created by decentralized technology. Due to its decentralization, bitcoin has become a major stock of value in the blockchain industry and is often referred to as digital gold (Popper 2015). Like gold, bitcoin is inherently borderless and can be stored and transferred without the involvement of any centralized structure (Chen and Bellavitis 2019*)*.
– *Decentralized payment services. C*entralized payment networks, such as Visa, PayPal and SWIFT, facilitate online and offline commerce but usually charge relatively high fees for their services, especially for cross-border payments. Decentralized payment networks, such as Libra (Libra Association 2019) and Bitcoin Lightning Network (Poon and Dryja 2016), for a minimal fee offer instant, secure and irreversible payment services. Due to their low transaction fees, merchants can significantly reduce their costs and improve their profitability (Chen and Bellavitis 2019*)*.
– *Decentralized raising of capital:*
- Initial coin offering (ICO) – over the last few years, ICOs have become an innovative mechanism for financing start-ups, enabling entrepreneurs and innovators to raise billions of dollars from global investors;
- Initial exchange offerings (IEO) – this option appears later. Unlike ICOs, IEOs rely on cryptocurrency exchanges to ensure the reliability of potential projects and connect high quality projects with potential investors (Chen and Bellavitis 2019*);*

– *Decentralized contracting – smart contracts. C*ontracts are essential for markets, businesses and individuals as they facilitate cooperation and transactions. However, contracts can be complex and expensive because of the associated costs of contracting, executing and renegotiating them. Over the last few years, blockchain technology has begun to facilitate financial contracting, replacing financial intermediaries with smart contracts, which has led to an increase in partner financial contracts. Smart contracts are programs that are automatically executed when pre-defined conditions (the so-called "rules") are fulfilled. Smart contracts promise to reduce the complexity and cost of contracting, due to their transparency, immutability, automaticity and programmability. Smart contracts extend the scope of bargaining, reduce costs and facilitate innovation and transactions (Chen and Bellavitis 2019*)*.

3. Challenges and Risks of Blockchain

Generally speaking, blockchain is recognized by people and institutions as one of the most exciting technologies with enormous useful potential. However, it does carry a number of risks, weaknesses and challenges in the development phase, as is the case with all new technologies (https://teknochain.com). It is important to know that this technology has not been approved yet and that its advantages and disadvantages would become clearer over the next three to five years (http://www.sigortagundem.com).

Blockchain results in significant savings in operating costs and the time required to complete this kind of transaction. However, the initial investment may prove discouraging for many financial companies. Blockchain technology is relatively new and available blockchain platforms are considered „experimental“. The fact that this is a new technology makes it vulnerable to software bugs and cyberattacks, and any bugs, found especially in open source platforms can lead to significant economic losses. Developers regularly update these platforms to eliminate bugs and add innovation but the decentralized and democratic structure of open blockchain platforms is proving to be problematic due to the challenges posed by providing these updates to each block. This in turn can lead to "blurring" of responsibilities (Yıldırım and Sahin 2018).

Before taking any specific action, companies should be aware of the limitations of this technology with respect to the so called "3S"– scalability, security, standardization" (Lorens et al. 2016).

Scalability. Due to the consensus validation mechanisms and continuous repetitions as well as the ever-increasing amount of stored data (to be invariable), the scalability of the blockchain system is a huge challenge. Even with newer blockchain conversions that have less performance constraints, high-speed / high-volume transactions, real-time data collection and large-volume data storage are not part of the intended blockchain areas.

Security. Recent incidents have shown that new types of attacks are emerging in the blockchain system. They are far less comprehensible and therefore less mitigated than those encountered in conventional database architectures.

Standardization. As a new and emerging technology, blockchain technology is devoid of standardization and investment solutions. In order to realize the sustainable benefits of an open or at least somewhat shared and distributed system, standards are absolutely crucial. The lack of standards and proven successfully implemented reference applications are indications that the technology is still in its earliest stage. Thus, the risk of implementing ineffective decisions and the need for advance implementation efforts and setting industry standards are high, hence, investment decisions must be made with extreme caution.

In addition to the above restrictions regarding the implementation of blockchain technology in financial companies, a number of measures need to be taken into consideration (http://www.sigortacigazetesi.com):

- Classification of blockchain technology as public, private or hybrid; defining the owner, including transactions, identifying the benefits provided, and how these benefits are communicated to customers;
- Setting up the system and building the right partnerships;
- Providing support to the executive leadership and setting up a working group;
- Expectation of the next steps to be taken regarding the business model;
- Testing of blockchain and similar technologies in small applications and objective assessment of the success of the structure in practice;
- Evaluating the undeniably important role that regulators and supervisors will play in the transformation of blockchain technology;
- Identification of important moral and ethical issues related to the replacement of human factors with computer algorithms (Petrov 2019).

Conclusion

The introduction of blockchain technologies in the financial industry creates conditions for improving the cooperation between participants in the financial processes as well as for cooperation with academia and government institutions. Currently, blockchain technology is in the phase of its "infancy". Therefore, the financial industry companies that have decided to base their operations on it, face the huge challenge to abide by the early volatile level of technology, but at the same time, they can offer quality and innovative products such as decentralized currencies, decentralized payment services, and decentralized capital raising and smart contracts. Will smart contracts completely replace standard contracts? Will blockchain become an integral part of the financial sector and make our day-to-day life easier? It is a fact that the digital future has a leader which is called Blockchain.

R E F E R E N C E S

Chen, Y., Bellavitis, C. (2019). "Blockchain Disruption and Decentralized Finance: The Rise of Decentralized Business Models". Journal of Business Venturing Insights.

Deloitte, "Blockchain in Banking" (2017). https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/in/Documents/ strategy/in-strategy-innovation-blockchain-in-bankingnoexp.pdf. [Accessed 28.11.2019].

Georgieva, S., Manzurova, R. (2018). "Robotic Process Automation (RPA) – The Example of Coca-Cola Hellenic Business Service Organization", IDEA International Journal of Science and Arts

Lorens, J.T. et al. (2016). "Blockchain in insurance – opportunity or threat?", Insurance Practice. McKinsey. https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/blockchain-in-insurance-opportunity-or-threat

Nakamoto, S. (2008). "Bitcoin: A Peer to Peer Electronic Cash System", https://bitcoin.org/bitcoin.pdf .

Petrov, D. (2019). "The impact of blockchain and distributed ledger technology on financial services", International Scientific Journal "Industry 4.0", Vol. IV, N 2,p. 88-91.

Poon, J., Dryja, T., 2016. "The bitcoin lightning network: scalable off-chain instant payments", https://lightning.network/lightning-network-paper.pdf

Popper, N., 2015. "Digital Gold: Bitcoin and the Inside Story of the Misfits and Millionaires Trying to Reinvent Money", 1st ed., New York: Harper

Tayeb, S., Lago, F. (2018). "Blockchain Technology: Between High Hopes and Challenging Implications", The Mena Business Law Review, First Quarter, p. 34-43

Thakur, S., V. Kulkarni, (2017). "Blockchain and Its Applications – A Detailed Survey", International Journal of Computer Applications

Usta A., S. Doğantekin, (2017). "Blockchain 101", 1st ed. İstanbul: İnkılap Kitapevi

Vigna, P. (2015). "The Age of Cryptocurrency: How Bitcoin and the Blockchain Are Challenging the Global Economic Order", 1st. ed., New York: St. Martin's Press

Yıldırım, I., E. Sahin (2018). "Insurance Technologies (InsurTech): Blockchain and Its Possible Impact on Turkish Insurance", Journal of International Management, Educational and Economics Perspectives

https://www.fintech.com [Accessed 28.11.2019].
https://lightning.network [Accessed 28.11.2019].
https://libra.org [Accessed 28.11.2019].

https://www.paypal.com [Accessed 28.11.2019].
http://www.sigortagundem.com [Accessed 28.11.2019].
https://www.swift.com [Accessed 28.11.2019].
https://teknochain.com [Accessed 28.11.2019].
https://visa.com [Accessed 28.11.2019].

Повтарящи се стандартизирани процеси, основани на правила (Georgieva and Manzurova, 2018)

РЕЗЮМЕТА / ABSTRACTS

ПЛЕНАРЕН ДОКЛАД / *KEYNOTE SPEECH*

Виктор Йоцов, Победа Луканова, Григор Сарийски, Недялко Несторов / Victor Yotzov, Pobeda Loukanova, Grigor Sariiski, Nedialko Nestorov

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ПАРАМЕТРИ НА РАЗВИТИЕТО НА БЪЛГАРСКАТА ИКОНОМИКА / *MACROECONOMIC PARAMETERS OF THE DEVELOPMENT OF THE BULGARIAN ECONOMY*

Ниска инфлация, балансиран бюджет, относително стабилен икономически растеж, либерален външнотърговски режим, стабилен (фиксиран) валутен курс, висок валутен и фискален резерв, ниски нива на външна задлъжнялост и т.н. и т.н. – всички тези параметри са важни измерители на ефикасността на макроикономическата политика. През последните 20 години (с изключение на няколко месеца в периода 2009–2010 г.) тези показатели винаги са изглеждали добре, но чувството за стопанска безпътица и стагнация така и не ни напусна. Еуфорията покрай приемането на страната в ЕС породи някакви смътни надежди за предстоящо благоденствие, но дванадесет години по-късно болшинството от хората така и не могат да почувстват и оценят положителната динамика на макроикономическите индикатори. Наблюдава се сериозно объркване на целите със средствата за тяхното постигане и продължаваме да се самозаблуждаваме, че добрите макроикономически показатели са достатъчно условие за икономически просперитет. Ако анализираме в дълбочина ще разберем, че дори бленуваният висок и стабилен икономически растеж също не е цел, а само средство за постигане на цели от по-висок ранг: по-добро жизнено равнище и качество на живот, което включва осезаемо подобрение във всяка една от сферите на здравеопазване, образование, култура, социална и правова защита, реално участие в обществения живот и т.н. Предлаганата статия няма за задача да прави преглед на текущата стопанска конюнктура, а по-скоро да обърне внимание на някои важни и нерешени от десетилетия проблеми, които се трупат и заплашват да се превърнат в дългосрочна спънка пред социално-икономическото развитие на страната.

Low inflation, balanced budget, relatively stable economic growth, liberal foreign trade regime, stable (fixed) exchange rate, high foreign exchange and fiscal reserves, low levels of external debt, etc. etc. – all these parameters are important benchmarks for the effectiveness of macroeconomic policy. Over the last 20 years (except for a few months in 2009–2010), these indicators have always looked good, but the sense of business

travel and stagnation has never left us all these years. The euphoria of EU accession has raised some vague hopes for future prosperity, but twelve years later, most people cannot feel and appreciate the positive dynamics of macroeconomic indicators. There is a serious confusion of goals with the means to achieve them and we continue to make the mistake that good macroeconomic indicators are a sufficient condition for economic prosperity. If we analyze in depth, we will understand that even the craved high and stable economic growth is also not a goal, but only a means of achieving higher rank goals: a better standard of living and quality of life, which includes tangible improvement in each of the spheres of health, education, culture, social and legal protection, real participation in public life etc. The proposed material is not intended to review the current economic situation, but rather to draw attention to some important and unresolved problems that have been piling up for decades and threaten to become a long-term obstacle to the socio-economic development of the country.

JEL: E02, E60, E66

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ИЗМЕРЕНИЯ НА ИКОНОМИЧЕСКОТО РАЗВИТИЕ / *MACROECONOMIC DIMENSIONS OF ECONOMIC DEVELOPMENT*

Васил Тодоров / Vassil Todorov

ИЗСЛЕДОВАТЕЛСКА ПРОГРАМА „КЛАСИЧЕСКА ЛИНИЯ В СЪВРЕМЕННАТА ИКОНОМИЧЕСКА ТЕОРИЯ“ / *RESEARCH PROGRAMME "CLASSICAL TREND IN MODERN ECONOMIC THEORY"*

Съвременната икономическа теория се доминира от неокласическия икономикс. Създала се е странна ситуация: доминират възгледи, които са неадекватни на реалността. В Института за икономически изследвания при БАН с участието на УНСС и на учени от други университети се изпълнява изследователската програма „Класическа линия в съвременната икономическа теория“. В нея се търси алтернатива на неокласическите възгледи. Отправно начало на алтернативата е класическата икономическа теория. Статията представя програмата и застъпвани в нея основни тези.

Modern economic theory is dominated by neoclassical views. A strange situation has been created: dominance of views that are inadequate to reality. The research program "Classical Trend in Modern Economic Theory", which is looking for an alternative to the neoclassical views, is currently performed at the Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences with the participation of the University for National and World Economy and scientists from other universities. A starting point of the alternative is the classical economic theory. This paper presents the program and main argumentations covered by it.

JEL: B5, B15, B52

Дянко Минчев / Dyanko Minchev

ИЗВОДИ ОТ ЕДНО МЕТОДОЛОГИЧЕСКО ИЗСЛЕДВАНЕ / *CONCLUSIONS FROM A METHODOLOGICAL STUDY*

В статията се застъпва тезата, че каквито и предложения за промени в икономическата политика на България да се правят, тя ще бъде нискоефективна, доколкото се гради върху методологията на неокласическата теория. Подобрение може да се търси при друг подход към реалността, в основата на който стои виждането, че икономиката е вградена в обществото, и се въведе нова теория в обучението, предлагана като алтернатива на икономикса.

The paper argues that any proposals for changes in Bulgaria's economic policy will be ineffective as long as they are found on the methodology of neoclassical theory. Advances could be made by taking another approach to reality, which is based on the view that the economy is embedded in society and by introducing a new theory in education that offers an alternative to economics.

JEL: A10; B41

Мая Цоклинова / Maya Tsoklinova

ХЕТЕРОДОКСАЛЕН ПОГЛЕД КЪМ ПАЗАРНАТА НЕДОСТАТЪЧНОСТ И УСТОЙЧИВОТО РАЗВИТИЕ / *A HETERODOX VIEW OF MARKET FAILURE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT*

Основна цел на статията е да анализира и дискутира неокласическия подход към проблемите за пазарната недостатъчност и устойчивото развитие, както и да акцентира върху хетеродоксалната икономическа концепция и нейните теоретични възгледи по отношение на гореспоменатите проблеми. Устойчивото развитие е представено като развитие в условие на функциониращо единство в триадата природа–общество–икономика. Откроена е ролята на хетеродоксалния подход, разглеждащ взаимните влияния на трите елемента природа–общество–икономика като алтернатива на доминиращата неокласическа икономическа теория.

The main objective of the paper is to analyze and discuss the neoclassical approach to the problems of market failure and sustainable development as well as to focus on the heterodox economic concept and its theoretical views on the problems mentioned above. Sustainable development is presented as development under the condition of a functioning unity in the triad nature–society–economy. The role of the heterodox approach, which looks at the mutual influences of the three elements of nature–society–economy as an alternative to the dominant neoclassical economic theory, is highlighted.

JEL: B5; B1; D5

Росица Чобанова / Rossitsa Chobanova

НЕОБХОДИМОСТ ОТ НОВА ПАРАДИГМА ЗА ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ / THE NEED OF A NEW PARADIGM FOR ECONOMIC DEVELOPMENT

Необходимостта от нова парадигма за формиране и провеждане на политики за икономическо развитие се извежда от несъответствието между формулираните цели за обновяване и постигнатите резултати при прилагането на сегашната. Несъответствието се изразява в константно ниска интензивност на научните изследвания от началото на прехода, в постепенно отдръпване на държавата от формиране и провеждане на научна и иновационна политика, в неотчитане на нови процеси и тенденции в резултат на навлизане и използване на нови информационни и комуникационни технологии, както и на глобализацията, в поддържане на слабо иновационно представяне сред европейските страни.

The need for a new paradigm for the formulation and implementation of economic development policies is derived from the discrepancy between the formulated goals for renewal and the results achieved in implementation. The discrepancy is expressed in the constant low research and development intensity since the beginning of the transition, in the gradual withdrawal of the state from the formation and implementation of scientific and innovation policy, in disregard of new processes and trends resulting from the entry and use of new information and communication technologies as well as globalization, and in maintaining low innovation performance among European countries.

JEL: O30, O38, 052

Taki Fiti, Tatjana Drangovska

FISCAL POLICY AND ECONOMIC DEVELOPMENT

This paper elaborates two important questions: what fiscal policy, as one of the key macroeconomic policies next to monetary policy, can do for economic growth, and what factors determine sustainable economic growth and development. Fiscal and monetary policies have primarily a stabilisation function. However, the stronger emphasis placed on the stabilisation function than on the development function of policies does not implicate that they are not correlated with economic growth. However, fiscal policy is generally much more directly correlated to economic growth, mainly because of two reasons: first, public investments, especially investments in large infrastructure objects (roads, rails, energy facilities, gasification etc.) are an extremely important development component in the budgets of modern countries, and second, fiscal policy affects aggregate demand – the tax structure and changes in taxes (tax burden) has a large influence on the behavior of economic subjects, i.e. on the incentives of people to invest and to work, hence on economic growth and development. The paper also notes the changes (new considerations) in fiscal policy in the post-crisis period – after the Great Recession. The authors conclude that healthy public finances are a crucial assumption for a sustainable economic development. The main

factors that determine sustainable economic development are: technological innovation, the efficiency of institutions, the policies for income distribution and environmental protection.

JEL: O1, O23, O31

Гарабед Минасян / Garabed Minassian

НЕИКОНОМИЧЕСКИ ОГРАНИЧИТЕЛИ НА ИКОНОМИЧЕСКИЯ РАСТЕЖ / *NONECONOMIC CONSTRAINTS OF ECONOMIC GROWTH*

Оперирането и манипулирането с числови управленски икономически параметри на макроикономическо равнище не е достатъчно за интензификация на икономиката. Акцентира се върху наличието и ограничителното действие на редица неикономически фактори, които повсеместно се игнорират в практиката. Разграничени са четири групи неикономически ограничители: 1) политически; 2) институционални; 3) психологически; 4) социологически. При пренебрегване на тяхното ограничително въздействие макроикономическите лостове за управление престават да действат. Основният извод е, че при неуспех при култивирането на информирано и политико-икономически образовано общество страната няма да съумее да се откъсне от опашкарската си икономическа позиция в ЕС.

Using and operating with figure management economic parameters at macroeconomic level is not enough to intensify the economy. The emphasis here is on the available and constraining effect of a number of noneconomic factors which have been widely ignored in practice. Four groups of noneconomic constraints are identified: 1) political; 2) institutional; 3) psychological; 4) sociological. When the latter's constraining effects are neglected, the macroeconomic instruments of management stop acting. The major conclusion is that if the cultivation of an informed and politically and economically educated society fails, the country would not be able to break away from its ranking at the very rear of economic development in the EU.

JEL: E02, E61, E71

Димитър Златинов / Dimitar Zlatinov

ЕФЕКТИВНОСТ И ЕФИКАСНОСТ НА МАКРОИКОНОМИЧЕСКАТА ПОЛИТИКА В УСЛОВИЯТА НА ПАРИЧНИЯ СЪВЕТ В БЪЛГАРИЯ / *EFFICIENCY AND EFFECTIVENESS OF MACROECONOMIC POLICY IN BULGARIA UNDER CURRENCY BOARD ARRANGEMENTS*

В статията се разглеждат ограниченията пред провеждане на дискреционна макроикономическа политика в България, произтичащи от режима на паричния съвет, членството в ЕС и високата търговска и финансова отвореност на българската икономика. Предлагат се показатели за оценка на ефективността и ефикасността на провежданата фискална и парична политика. Тяхната приложимост в български условия

се тества за периода 2000–2018 г., въз основа на което се правят заключения за атипичния характер на макроикономическата политика в страната. Основният извод е, че ефективност и ефикасност на макроикономическата политика може да се търсят само ако тя съдейства за реализиране на структурни реформи, които в най-голяма степен имат потенциала да оказват ефект върху икономическата среда като цяло.

The paper examines the limitations on discretionary macroeconomic policy in Bulgaria stemming from the Currency Board Arrangements, EU membership, and the high trade and financial openness of the Bulgarian economy. We propose indicators to evaluate the efficiency and effectiveness of fiscal and monetary policies. The applicability of this set of indicators is tested in 2000–2018 and shows the atypical nature of the macroeconomic policy in Bulgaria. The main conclusion is that the efficiency and effectiveness of macroeconomic policy can only be sought if it contributes to implementation of structural reforms that have the greatest potential to affect the economic environment as a whole.

JEL: E52, E61, E62

Цветомир Цветков / Tsvetomir Tsvetkov

СТАБИЛИЗАЦИОННА ПОЛИТИКА НА МАЛКА ОТВОРЕНА ИКОНОМИКА В УСЛОВИЯТА НА ПАРИЧЕН СЪВЕТ ПО ПРИМЕРА НА БЪЛГАРИЯ / *STABILIZATION POLICY OF A SMALL OPEN ECONOMY IN THE CONDITIONS OF A CURRENCY BOARD FOLLOWING THE EXAMPLE OF BULGARIA*

Изследва се дали е необходимо прилагането на стабилизационна фискална експанзионистична дискреционна политика в малка отворена икономика в условията на паричен съвет и Маастрихтски критерии. Също така се изследва влиянието на стабилизационната политика върху паричния съвет. Доказва се, че провеждането на фискална дискреционна политика не застрашава съществуването на паричния съвет и не води до рисково намаляване на фискалния резерв, както и че в условия на паричен съвет провеждането на фискална експанзионистична дискреционна политика действа като механизъм, който уравновесява икономическата динамика, която бива подложена на шокове от паричния съвет.

The paper examines whether it is necessary to implement a stabilizing fiscal expansionist discretionary policy in a small open economy under monetary board and Maastricht criteria. The impact of stabilization policy on the currency board is also examined. Fiscal discretionary policy is not proven to jeopardize the existence of the currency board and does not lead to a risky reduction of the fiscal reserve, and that, in currency board terms, fiscal expansionary discretionary policy acts as a mechanism that balances economic dynamics subject to currency board shocks.

JEL: E62

Йосиф Аврамов / Yosif Avramov

НЕОБХОДИМОСТ ОТ ДАНЪЧНА РЕФОРМА В МАТЕРИАЛНО-ПРАВНИТЕ НИ ДАНЪЧНИ ЗАКОНИ С ОГЛЕД ПОВИШАВАНЕТО НА РАЗМЕРА НА ЧУЖДЕСТРАННИТЕ ИНВЕСТИЦИИ В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ / *NECESSITY FOR TAX REFORM IN BULGARIAN MATERIAL-JUDICIAL TAX LAWS WITH A VIEW TO INCREASE THE SIZE OF THE FOREIGN INVESTMENTS IN THE REPUBLIC OF BULGARIA*

В статията се правят редица предложения от автора относно усъвършенстването на данъчната нормативна уредба в Република България. На първо място се предлага въвеждането на два принципно нови данъка, които отдавна се дискутират сред държавите от ЕС, но по различни причини се отлага тяхното прилагане, както и на еднократен данък върху богатството. Авторът предлага въвеждане на необлагаем минимум в Република България. Предлага се и закриване на постоянната Комисия за наблюдение на приходните агенции и борба със сивата икономика и контрабандата, която е към Народното събрание.

Proposals for improvement of the tax regulations in the Republic of Bulgaria are made in this paper. Primarily, it solicits the entrance of two fundamentally new taxes that have been discussed for a long time among the European Union countries but, due to different reasons, their enforcement has been delayed, as well as of one-off wealth tax. The author offers entrance of a minimum that is non-taxable in the Republic of Bulgaria. It is also proposed that the permanent Monitoring Committee on the Revenue Agencies and Combating the Parallel Economy and Smuggling at National Assembly be closed.

JEL: G

Константин Колев / Konstantin Kolev

АНАЛИЗ НА БРУТНАТА ДОБАВЕНА СТОЙНОСТ ПО ИКОНОМИЧЕСКИ ДЕЙНОСТИ В БЪЛГАРИЯ И ЕС-28 / *ANALYSIS OF GROSS ADDED VALUE BY ECONOMIC ACTIVITIES IN BULGARIA AND EU-28*

Целта на настоящата статия е да се анализира брутната добавена стойност по икономически дейности в България и ЕС-28 и на тази основа да се разкрият базисните за икономиката на България сектори с възможности за развитие на територията ѝ. Изследването се базира на анализ движение на дяловете и концепцията за икономическата база. Тяхното приложение позволява икономическите дейности да се групират в декартова координатна система: в I квадрант попадат базисни икономически дейности с възможности за развитие (Growing Base Industries); във II квадрант са разпределени базисни икономически дейности с влошени възможности за развитие (Transforming Industries); в III квадрант се включват неспециализира-

ни икономически дейности без възможности за развитие (Declining Industries); към IV квадрант се отнасят неспециализирани икономически дейности с възможности за развитие (Emerging Industries).

The goal of the paper is to analyze the gross added value by economic activities in Bulgaria and EU-28, and on this ground, to reveal the basic sectors for Bulgarian economy with potential for development on its territory. The study is based on shift- share analysis and concept of the economic basis. Their application permits the economic activities to be grouped on Cartesian coordinate system: in first quadrant are distributed basic economic activities with opportunities for development (Growing Base Industries); in second quadrant are basic economic activities with bad opportunities for development (Transforming Industries); in third quadrant are non-basic economic activities without opportunities for development (Declining Industries); in fourth quadrant are distributed non-basic economic activities with opportunities for development (Emerging Industries).

JEL: R11; R58

Стефан Симеонов, Даниел Николаев, Теодор Тодоров / Stefan Simeonov, Daniel Nikolaev, Teodor Todorov

ИЗСЛЕДВАНЕ НА ФАКТОРНОТО ВЛИЯНИЕ ВЪРХУ АКТИВНОСТТА НА БЪЛГАРСКА ФОНДОВА БОРСА / *STUDY OF THE FACTORS INFLUENCE ON THE ACTIVITY OF THE BULGARIAN STOCK EXCHANGE*

Настоящата статия е продължение на изследване, с което проучваме влиянието на различни фактори върху инвестиционната активност на фондовата борса, в частност на БФБ. Основавайки се на резултатите за наличието и силата на влияние на отделните фактори, целим да определим водещите детерминанти, оказващи значимо въздействие върху борсовата активност. Като индикатори за борсовата активност тук ползваме борсовия обем и борсовия оборот. Изследваме функцията на зависимостите, при което се достига до очакването за нелинеен модел. Въз основа на регресионен анализ като водещи фактори за борсовата активност се определят стойността на широкия борсов индекс BGBX40; лихвените равнища, представени от Леониа+ и цените на благородните метали, от които най-значими зависимости се отчитат с цената на среброто. Допълнително влияние констатираме от състоянието на европейския фондов пазар (STOXX600) и курса на щатския долар.

This article is a continuation of a study examining the impact of various factors on the investment activity of the stock exchange, in particular on The Bulgarian Stock Exchange. Based on the results of the presence and strength of influence of the particular factors, the aim is to identify the leading determinants that have a significant impact on stock market activity. The stock exchange volume and the stock exchange turnover are used here as indicators of stock exchange activity. The function of the dependencies for seventeen variables, which leads to the expectation of a nonlinear model, is investigated. The empirical survey determines as the leading factors with positive influence for stock exchange activity: the broad stock index BGBX40; followed by interest rates, represented by Leonia+; and

the price of silver. A negative relation is found from the USD exchange rate, though less influential than the state of the European stock market (presented with STOXX600).

JEL: G19; E44; C32

Natalya Sheludko

GLOBAL FINANCIAL INSTABILITY AS THE "NEW REALITY": FACTORS, CHALLENGES AND PERSPECTIVES

The article analyzes the factors, challenges and risks associated with the global financial instability. The article also substantiates that in the medium-term agenda, despite the fact that the leading central banks managed to pacify the global crisis of 2007–2008, to improve the prospects for the developed economies and to begin the processes of normalizing the monetary policy, the following questions remain: high levels of global and national debts; high risks in the non-financial sector; persistently low interest rates in many developed countries; targeted use of national currencies to achieve unilateral trading advantages, new challenges related to the restructuring of the financial intermediation sector on the fintech principles etc. This is exactly the modern "new reality" under which turbulent processes of shaping the new political and economic structure of the world will take place in the coming years.

JEL: E50, E52, E58

Силвия Кирова / Silvia Kirova

ПРОМЕНЯЩАТА СЕ РОЛЯ НА ЦЕНТРАЛНИТЕ БАНКИ ПО ОТНОШЕНИЕ НА ФИНАНСОВАТА СТАБИЛНОСТ – ЕВРОПЕЙСКИ ИЗМЕРЕНИЯ / *THE EVOLVING ROLE OF CENTRAL BANKS FOR FINANCIAL STABILITY – EUROPEAN PERSPECTIVE*

Централните банки са ключови институции в съвременната архитектура за финансова стабилност. Във времето от тяхното създаване до наши дни техните функции и цели еволюират. Преимуществено централните банки по света са натоварени със задачата да поддържат ценова стабилност. По време на глобалната финансова криза и в годините след това централните банки изиграха решаваща роля за преодоляване на последиците от кризата. Във фокуса на внимание започна да се появява функцията за поддържане на стабилността на финансовата система. Статията проследява трансформацията на функциите на централните банки, като акцентира върху функцията финансова стабилност, разгледана в европейски контекст.

The central banks are key institutions in the modern financial stability framework. Since their establishment, their functions and the objectives related to them constantly evolved. Primarily, the central banks around the world are tasked with the objective to preserve price stability. During the Global financial crisis and the years that followed,

the central banks played crucial role in stabilizing the economies and overcoming the crisis' effects. This is the period when the function of preserving financial stability appeared in the focus of public attention. The current paper traces the transformation of central bank function after the Global financial crisis, emphasizing on the growing importance of the financial stability function, studied in European context.

JEL: E52, E58; G28

Аглика Кънева / Aglika Kaneva

ПРОГНОЗА ЗА ИЗМЕНЕНИЕТО НА ПЕЧАЛБАТА СЛЕД ДАНЪЧНО ОБЛАГАНЕ НА БАНКИТЕ В БЪЛГАРИЯ / *FORECAST OF THE CHANGE IN THE AFTER-TAX PROFIT OF BANKS IN BULGARIA*

В статията се прави прогноза за изменението на печалбата след данъчно облагане на банките в България в краткосрочен период. Прогнозата се извършва с трендови модели. Моделира се тенденцията на развитие във финансовия резултат на банките през периода 2007–2018 г. На основата на допускането, че установените закономерности ще се запазят и през прогнозирания период, се разработва прогноза за бъдещите стойности на печалбата след данъчно облагане на банките през 2019 и 2020 г.

In this paper, a forecast has been made of the change in the after-tax profit of banks in Bulgaria in a short-term period. The forecasting is implemented by trend models. The tendency of development in the financial result of banks has been modelled for the period 2007–2018. Based on the presumption that the established regularities will be preserved in the forecast period as well, an estimate has been developed for the future values of the after-tax profit of banks in 2019 and 2020.

JEL: G210.

Yevhen Bublyk

CHANGES IN UNCONVENTIONAL MONETARY POLICIES IN CORE COUNTRIES AND THE CONSEQUENCES FOR EMERGING MARKETS

The article examines the characteristics of the modern view of scientists and international financial institutions on the benefits of financial openness of the economy as a factor of growth. The signs of a more rational approach to the introduction of financial openness, which involves the use of policies to control and manage international capital flows, have been identified. The modern views are compared with the classical origins of the theory of free movement of capital and the analysis of empirical data on the practical impact of financial openness on economic growth. Based on the analysis, it is substantiated that the modern rational approach is more consistent with the classical origins of the theory of financial integration and the practical need to ensure the financial stability of economic development.

JEL: G18

Svitlana Brus

THE CHANGING INVESTMENT LANDSCAPE: TRENDS FOR UKRAINIAN PENSION FUNDS

Pension funds are characterized by a policy of forming a portfolio of investment instruments of the lowest risk, but the main condition is the receipt of investment income, which would not only ensure the growth of pension assets but also protect funds from inflationary risks. Pension funds have large volumes of assets and are the largest investors offering large volumes and long-term financial resources to the market. Important trends affecting the formation and diversification of securities portfolios by pension funds: the impact of the global financial crisis on changing investment strategies; increased investment in alternative investment instruments, due to the low yield of traditional instruments; increasing the share of pension funds in infrastructure projects and OTC assets; the reorientation of investments by countries with transitive economies from the internal market to foreign ones.

JEL: D53; F21; E44

Sorin-Nicolae Curcă

THE GLOBAL FINANCIAL SYSTEM IN THE CONTEXT OF DIGITAL TECHNOLOGIES DEVELOPMENT

The post-crisis period has been characterized by an accelerated development of digital technologies. This evolution has involved multi-level transformations within the financial sector. This paper analyzes the impact that digital technology development has had on the financial system from the perspective of the effects on the operational activity and the changes made by the Fintech sector. In this respect, it presents the technologies that have developed applicability in the field of finance, with an emphasis on highlighting the benefits and risks they imply, the evolution of the Fintech sector and the changes generated by it in the structure of the financial system, consumer behavior and the activity of traditional financial institutions, respectively the evolution of regulatory frameworks.

JEL: G21, G22, G23, G24, G28; O32, O33

George-Cornel Dumitrescu

THE DIGITAL ECONOMY AND SOCIETY INDEX IN ROMANIA AND BULGARIA – A COMPARATIVE ANALYSIS

The European Parliament and the Council have among their objectives to rank its High-Performance Computing facilities in the world top-three by 2023, by building up a robust EU High-Performance Computing industry. To this end, the Digital Europe programme aims at providing funding for projects in five significant areas of interest, namely: supercomputing, artificial intelligence, cybersecurity, advanced digital skills,

and ensuring extensive use of digital technologies across the economy and society. Based on the statistical data of the European Commission, Digital Economy and Society Index 2019 – Country Reporting, our paper analyses the status of digital economy and society in Romania and Bulgaria, using the digital economy and society index and its components (connectivity, human capital, use of internet services, integration of digital technologies and digital public services etc.).

JEL: D83; L86; Q55

ИКОНОМИЧЕСКАТА И ФИНАНСОВАТА ИНТЕГРАЦИЯ В ЕС И БЪЛГАРИЯ. ВЪЗМОЖНОСТИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ОТ УЧАСТИЕТО В СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА / BULGARIA AND THE ECONOMIC AND FINANCIAL INTEGRATION IN THE EU. OPPORTUNITIES AND CHALLENGES OF PARTICIPATION IN THE GLOBAL ECONOMY

Емил Панушев / Emil Panusheff

ВЪНШНОТЪРГОВСКИТЕ ПОЗИЦИИ НА БЪЛГАРИЯ В ПРОМЕНЯЩАТА СЕ МЕЖДУНАРОДНА РЕГЛАМЕНТАЦИЯ / *BULGARIA'S FOREIGN TRADE POSITIONS IN THE CHANGING INTERNATIONAL REGULATIONS*

Външноикономическите отношения на България се определят от участието в европейските глобални стойностни вериги. Променената външна среда обуславя намирането на нови модели на международна специализация, които да подобрят участието на България в интеграционните процеси. Международната икономическа среда се променя от глобалните стойностни вериги и не съответства на приетите договорености в рамките на Световната търговска организация. Външноикономическата ориентация на България трябва да се адаптира към институционалните промени и международните регламенти.

Bulgaria's foreign economic relations are determined by its participation in the European global value chains. The changed external environment necessitates the finding of new models of international specialization that will improve Bulgaria's participation in the integration processes. The international economic environment is being transformed by global value chains and is not in line with WTO agreements. Bulgaria's foreign economic orientation must adapt to institutional changes and international regulations.

JEL: F13, F14, F15.

Даниела Бобева / Daniela Bobeva

МАКРОИКОНОМИЧЕСКИ ФАКТОРИ ЗА ТЪРГОВСКИТЕ ДИСБАЛАНСИ НА БЪЛГАРИЯ / *MACROECONOMIC FACTORS FOR TRADE IMBALANCES: THE CASE OF BULGARIA*

Целта на настоящата статия е да се оценят обхватът и устойчивостта на търговските дисбаланси на България, като се изследват макроикономическите фактори за тяхното натрупване. Прилагат се макроикономически и структурен подход. Използва се регресионен модел за оценка на ролята на факторите на търговските дисбаланси. Търси се отговор на въпроса дали и доколко формираните търговски дисбаланси оказват позитивно или негативно влияние върху икономиката на България. Анализът показва, че макроикономическите фактори имат пренебрежимо слаба роля за формирането на търговските дисбаланси, докато структурни фактори имат решаващо значение.

The paper aims at assessing the scope and sustainability of trade imbalances and the macroeconomic factors for their accumulation in Bulgaria. The analysis is led by macroeconomic and structural approach. A regression model is used in order to assess the importance of major factors that drive trade imbalances. The author examines the role of imbalances on the economy, i.e. positive as well as negative impact. The analysis suggests that macroeconomic factors have a marginal role in accumulation of trade imbalances while structural factors play a decisive role.

JEL: E0; F10; F12; F14

Александър Тасев, Недялко Несторов / Alexander Tassev, Nedialko Nestorov

ВИСОКОТЕХНОЛОГИЧНИЯТ ИЗНОС НА БЪЛГАРИЯ – СЪСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВИ / *BULGARIA'S HIGH-TECH EXPORTS – STATUS, TRENDS AND PROSPECTS*

В рамките на икономическите изследвания високотехнологичният износ се разглежда като основен и много перспективен за развитието на експорта на дадена страна, което се явява в пряка връзка и с икономическия ѝ растеж. Поради това е проведен анализ на българския високотехнологичен износ. В настоящата статия са представени резултати от изследване на състава и структурата му, тенденциите, които очертава, и перспективите пред износните производства.

In the context of economy's research, high-tech exports are seen as major and promising for the development of a country's exports, which is directly related to its economic growth. Therefore, an analysis of Bulgarian high-tech exports has been carried out. This paper presents the results of an examination of its composition and structure, its emerging trends and its outlook.

JEL: F14

Росица Рангелова, Григор Сарийски / Rossitssa Rangelova, Grigor Sariiski

ЕКСПОРТНА СТРУКТУРА И СРАВНИТЕЛНИ ПРЕДИМСТВА НА ИКОНОМИКАТА НА БЪЛГАРИЯ / *EXPORT STRUCTURE AND COMPARATIVE ADVANTAGES OF THE BULGARIAN ECONOMY*

Анализирана е експортната структура от гледна точка на сравнителните предимства на българската икономика и по-конкретно отрасловата структура на преработващата промишленост. Структурата на външната търговия и съответно изменението на дела на стоките с висока добавена стойност се разглеждат като основен фактор, определящ конкурентоспособността на икономиката и динамиката на показателите за икономически растеж. На базата на сравнителен анализ на подходящ набор от показатели за страните от ЕС за структурата и експорта на преработващата промишленост (2001–2018) се доказва, че възможностите за експортноориентиран растеж в България не са оптимално използвани. Резервите за повишаване на производителността на труда и доходите на населението се крият в увеличението на дяловете на отделни подотрасли и продукти на преработващата промишленост с по-висока добавена стойност, а не в механичното увеличение на износа.

The paper analyzes the export structure in terms of the comparative advantages of the Bulgarian economy, particularly the sectoral structure of the manufacturing industry. The structure of foreign trade and, respectively, the change in the share of high value-added goods is regarded as a major factor determining the competitiveness of the economy and the dynamics of economic growth indicators. On the basis of a comparative analysis of an appropriate set of indicators for EU countries for the structure and export of manufacturing (2001–2018), it is proved that the opportunities for export-oriented growth in Bulgaria are not optimally used. The reserves for increasing labor productivity and incomes lie in the increase in the shares of individual sub-sectors and products of the higher value-added processing industry, not in the mechanical increase in exports.

JEL: F14, F15, F43, F62; L60

Ирена Николова / Irena Nikolova

ВЪЗМОЖНОСТИ И ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ЗА ЕКСПОРТНООРИЕНТИРАНИТЕ СЕКТОРИ НА БЪЛГАРИЯ В СВЕТОВНАТА ИКОНОМИКА / *OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR BULGARIAN EXPORT-ORIENTED SECTORS IN WORLD ECONOMY*

Структурата на експортноориентираните сектори в българската икономика се промени през последните десет години в резултат на развитието на информационните и комуникационните технологии и внедряването на изкуствен интелект в значителна част от процесите. В настоящата статия се разглеждат два основни въпроса: 1. Тенденции в развитието на експортноориентираните сектори в България

и 2. Приоритетите на държавата за тяхното развитие и по-добро позициониране в международната икономика.

The export-oriented sectors structure of the Bulgarian economy has changed for the last decade as a result of the ICT development and the artificial intelligence implementation in a significant part of the business processes. Two main issues are reviewed in the paper: 1. The trends in export-oriented sectors development in Bulgaria, and 2. The priorities for their development and better positioning in the international economy.

JEL: F10, F18, F40

Татяна Хубенова-Делисивкова / *Tatiana Hubenova-Delisivkova*

ПАЗАРЪТ НА ДЦК НА ЕС И УЧАСТИЕТО НА БЪЛГАРИЯ: ПРОБЛЕМИ И ПЕРСПЕКТИВИ В КОНТЕКСТА НА ПОДГОТОВКАТА ЗА ИПС / *THE EU SOVEREIGN BONDS MARKET AND THE PARTICIPATION OF BULGARIA: PROBLEMS AND PROSPECTS IN THE CONTEXT OF THE PREPARATION FOR THE EMU*

Статията анализира основните тенденции в развитието на пазара на държавни ценни книжа (ДЦК) в ЕС след глобалната финансова и икономическа криза и европейската дългова криза. Очертават се противоречиви тенденции в синхронизацията на тренда на изменение на доходността на 10-годишните ДЦК на страните от еврозоната. Проблемите на дивергенцията между страните вследствие на различията в равнището на суверенния дълг се разглеждат като предизвикателства за интеграционния процес. Развитието на европейския пазар на суверенен дълг се оценява в контекста на реформите на Паричния съюз. Участието на България на европейския пазар на ДЦК се анализира въз основа на оценката за управлението на държавния дълг в средносрочна перспектива, както и в контекста на подготовката на страната ни за приемане на еврото.

The paper analyzes the main trends in the development of the EU sovereign bonds market after the Global financial crisis and the European sovereign debt crisis. On the basis of the comparative analysis, contradictory tendencies in the synchronization of the trend of sovereign bonds 10Y of the Euroarea countries as well as of the rest of EU countries are discussed. The problems of divergence trends among EU countries due to differences in the level of sovereign debt and its management both in the countries of the Eurozone and in the EU as a whole are discussed as challenges to the further integration process. The EU sovereign debt market issues are revealed in the context of the reforms of the Monetary Union. Bulgaria 's participation in the European sovereign bond 10Y market is analyzed on the basis of an assessment of the state, development and prospects of government debt management in the medium term as well as in the context of the preparations for the adoption of the euro.

JEL: F14, G12, E43, E62, H63

Елена Спасова / *Elena Spasova*

КОНКУРЕНТНИ ПОЗИЦИИ НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ В МЕЖДУНАРОДНАТА ТЪРГОВИЯ / *COMPETITIVE POSITIONS OF THE EUROPEAN UNION IN GLOBAL TRADE*

В статията се анализират конкурентните позиции на ЕС-28 на световните пазари чрез изчисление на индекси на Б. Баласа за разкритите конкурентни предимства към експортните потоци извън общността по групи стоки в периода 2014–2018 г. Въз основа на наблюдаваните тенденции в конкурентността на европейския износ са направени изводи за мястото на ЕС на глобалните пазари и са анализирани факторите за това, включително вътреобщностните дисбаланси и структурни проблеми на общността. Направени са изводи и препоръки за възможностите за повишаване на външната конкурентоспособност на ЕС и изглаждане на вътрешните дисбаланси при отчитане съществуването на Европа на няколко скорости.

The paper analyzes the competitive positions of EU-28 in the world markets by calculating B. Balassa indices of revealed competitive advantages of extra-EU export groups in the period 2014–2018. Based on the observed trends, conclusions are drawn about the EU's place in global trade and the factors for its positions are analyzed, specifically the internal economic imbalances and structural problems of the Community. Possibilities for enhancing the EU's external competitiveness and addressing internal imbalances have been analyzed in the context of the multi-speed Europe paradigm.

JEL: F13, F15

Desislava Dimitrova

CULTURAL VALUES AND ECONOMIC CONVERGENCE IN EU: A NEW DIVIDING LINE

Cohesion policy within the European Union has led to mixed results in the economic integration of the former socialist countries. While Poland has become an Eastern European economic miracle, Bulgaria remains at the bottom of almost all European charts. The drastic difference in the success of economic transition in Eastern Europe and emerging north-south division in terms of economic growth requires a new alternative to classical economic theory approach. Therefore, the purpose of this report is to verify if the differences in the cultural values of the Member States are the key to understanding these phenomena. By comparing cultural and economic indicators, an attempt will be made to determine which cultural features play the role of stimulus and which of constrains to economic development in the EU.

JEL: A13; F02; Z13

Kateryna Anufriieva, Yuliia Shapoval

FINTECH AS A DRIVER FOR FINANCIAL INCLUSION

The article is devoted to expanding opportunities for financial inclusion through Big Data, artificial intelligence, machine learning and cloud services. The role of financial inclusion in achieving sustainable development goals is substantiated. It is noted that the development of Fintech contributes to financial inclusion, including by reducing costs and expanding the range of services: new technologies facilitate the collection and processing of large amounts of information, thereby improving its management process. Further, the authors assess the implications of Fintech for central banking services. However, the risks of financial instability if expanding financial inclusion by rapid advances in Fintech without proper control are also shown. The problems of data protection, cyber security and competition are under consideration. Research suggests that to balance Fintech opportunities and risks, Fintech issues must be integrated into national strategies for financial inclusion, including infrastructure and regulatory environment.

JEL: G21, G28; O38

Mustafa Özer, Aymar B.I. Nana

A PANEL VECTOR ERROR CORRECTION MODEL (VECM) ANALYSIS OF THE RELATIONS AMONG THE SELECTED MACROECONOMIC VARIABLES OF WAEMU COUNTRIES

This study investigates dynamic relations between selected macroeconomic variables of West African Economic and Monetary Union (WAEMU) countries, using Panel VECM for the period 1980–2016. We first test the existence of cross-sectional dependence and then the presence of cointegration and finally carry out Granger Causality tests, impulse response and variance decomposition analyses. The main findings of study indicate the existence of cointegration among variables and the evidences of short and long-run causalities. The results of the study have important implications for the future and efficiency of monetary union. Especially policy makers of the region should design their economic policies so as to stabilize inflation and stimulate growth; they have to take into account the existence of cross-sectional dependences.

JEL: C33; H63; O40

Искра Христова-Балканска / Iskra Christova-Balkanska

ИКОНОМИКИТЕ ОТ ЦЕНТРАЛНА И ЮГОИЗТОЧНА ЕВРОПА И КИТАЙ: КОНКУРЕНЦИЯ И СЪТРУДНИЧЕСТВО? / *CENTRAL AND SOUTH-EASTERN EUROPEAN ECONOMIES AND CHINA: COMPETITION AND COOPERATION?*

Инициативата „Пояс и път“ и форматът „17+1“ са част от доктрината на Китай за разширяване на политическото и икономическото влияние в глобален мащаб. Проникването на пазара на ЕС е от особено значение за Китай и форматът „17+1“, в който участват 17 държави от Централна и Югоизточна Европа (ЦЮИЕ), от които 12 са държави – членки на ЕС, е мост към осъществяване на китайската инвестиционна и търговска стратегия. Интензифицирането на икономическите отношения с ЦЮИЕ приема различни форми, далеч надхвърлящи търговско-инвестиционните отношения между Китай и страните от ЦЮИЕ. Цел на изследването е разкриването на особеностите на формата „17+1“, развитието на търговските отношения между Китай и ЦЮИЕ и отношението на развитите икономики и на институциите на ЕС към експанзията на Китай.

The initiative „One Belt One Road“ and the 17+1 format are part of China's doctrine of expanding political and economic influence globally. The penetration of the EU market is of particular importance for China and the 17+1 format, in which 17 countries from Central and South-Eastern Europe (CSEE) participate, 12 of which are EU Member States, is a bridge to the realisation of Chinese investment and trade strategy. The intensification of economic relations with the CSEE takes different forms, far exceeding the trade-investment relations between China and the CSEE countries. The aim of the study is to reveal the peculiarities of the 17+1 format, the development of trade relations between China and the CSEE, and the attitude of developed economies and EU institutions to China's expansion.

JEL: F, F1, F5

Теодора Пенева / Teodora Peneva

КИТАЙСКИТЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЕВРОПА – СТРАТЕГИЧЕСКА РАМКА И РЕАЛНОСТ / *CHINESE INVESTMENTS IN EUROPE – STRATEGIC FRAMEWORK AND REALITY*

Целта на статията е да опише общата стратегическа рамка, определяща китайските инвестиции в Европа, тяхното състояние и реални тенденции. Основната ѝ изследователска задача е да направи преглед на стратегическите документи в Китай, определящи насоките за инвестиции в чужбина. На второ място е описанието на тенденциите на китайските инвестиции в Европа по вид и сектор. Статията завършва с кратко заключение за факторите и тенденциите на развитие на китайските инвестиции в Европа в бъдеще.

The purpose of the article is to describe the overall strategic framework defining Chinese investment in Europe, its status and real trends. The main research task of

this article is to review the strategic documents in China, setting out the guidelines for investing abroad. Its second task is the description of Chinese investment trends in Europe by type and sector. The article provides a brief conclusion on the factors and development trends of Chinese investment in Europe in the future.

JEL: F42, F64, F68

Антон Костадинов / Anton Kostadinov

РЕБАЛАНСИРАНЕ НА ТЪРГОВСКИЯ СТОКООБМЕН НА САЩ И КИТАЙ В РЕЗУЛТАТ НА ТЪРГОВСКАТА ВОЙНА / *US-CHINA TRADE IN GOODS REBALANCED AS A RESULT OF TRADE WAR*

Търговската война между САЩ и КНР предизвика промени във външнотърговските отношения на двете страни. Налагането на по-високи мита от страна на САЩ към китайски стоки предизвика ответна реакция, като това доведе до обостряне на търговския конфликт. Намаляването на стокообмена между двете страни намери различно отражение в националните икономики. За американските производители това означава намаляване на износа към основен пазар, какъвто е КНР. Ефектите за КНР се изразиха в изместване на производства към съседни страни, които нямаха търговски ограничения за износ към САЩ.

The US-China trade war triggered changes in both countries' foreign trade relations. The imposition of higher duties by the United States on Chinese goods triggered a backlash, exacerbating trade conflict. The decline in trade between the two countries has had a different effect on national economies. For US manufacturers, this means reducing exports to a major market such as the PRC. The effects for the PRC were to shift production to neighbouring countries that had no trade restrictions on exports to the US.

JEL: F13, F18

Iulia Monica Oehler-Sincai

BRI POTENTIAL IMPACT ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE INDO-PACIFIC

The analysis is structured around three main objectives. First, it reflects various attitudes towards the BRI, from the perspective of its characteristics and potential impact, both regionally and globally. Strong demand for investment in infrastructure and connectivity development, accelerators of regional integration (good for China, but good for the others as well) are the most relevant opportunities associated with the BRI. Second, it underscores China's major role as a trade partner, investor and creditor for countries in the region. Even if it is not accepted by players such as the Quad (US–Japan–India–Australia), this is an undeniable reality. Third, it

demonstrates that this „project of the century“has to become a “multilateral initiative led by multiple actors” in order to be supported by key international actors.

JEL: F50, F51, F52, F53, F55; O19

Iulia Monica Oehler-Sincai, Daniel Bulin

EU TRADE AND INVESTMENT RELATIONS WITH INDO-PACIFIC COUNTRIES. CONTRIBUTION TO REGIONAL PROJECTS AND NATIONAL REFORM PROGRAMS

The investigation starts from the statistical data analysis of the economic ties between the two regions. Although some EU Member States already have strong economic ties with countries in the Indo-Pacific, however, EU as an entity does not currently play a relevant political and security role in the most dynamic part of the world. The active stance in the Indo-Pacific area is a precondition for the EU to become a global player. The main objective of this research is to identify a number of ways for the EU to intensify its presence in the region, focusing on the case study of the EU-ASEAN cooperation framework. In order for this to become a strategic partnership, as underlined in the literature, besides security and multilateralism, concrete cooperation projects are needed.

JEL: F10, F21, F50, F51, F52, F53, F55; O19

Едуард Маринов / Eduard Marinov

НАЙ-ГОЛЯМАТА ЗОНА ЗА СВОБОДНА ТЪРГОВИЯ В СВЕТА / *THE LARGEST FREE TRADE AREA IN THE WORLD*

Споразумението за създаване на Африканска континентална зона за свободна търговия влезе в сила на 30 май 2019 г., а на 9 юли всички държави на континента се присъединиха към него. Ако Споразумението проработи според очакванията, то ще свърже 1,3 млрд. души, ще формира икономически блок с БВП от 3,4 трилиона USD и ще стимулира вътрешноконтиненталната търговия. Целта на статията е да се проследи процесът на икономическа интеграция в Африка, да се анализират основните елементи и да се оценят потенциалните ползи от създаването на Африканската континентална зона за свободна търговия.

The Agreement establishing the African Continental Free Trade Area entered into force on 30 May 2019 and on 9 July all countries on the continent joined it. If the Agreement works as hoped, it will connect 1.3 Billion people, create a 3.4 Trillion USD economic bloc, and heat up commerce within the continent itself. The paper aims at tracing the process of economic integration in Africa, analyzing the main features and assessing the potential benefits of the implementation of the African Continental Free Trade Agreement.

JEL: F15, F55; N77

ПАЗАР НА ТРУДА И СОЦИАЛНИ ПОЛИТИКИ / *LABOUR MARKET AND SOCIAL POLICIES*

Искра Белева / Iskra Beleva

РЕГИОНАЛНА БАЛАНСИРАНОСТ НА ПАЗАРА НА ТРУДА В БЪЛГАРИЯ – ОСНОВНИ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА И ВЪЗМОЖНИ РЕШЕНИЯ / *REGIONAL BALANCE OF THE LABOUR MARKET IN BULGARIA – MAIN CHALLENGES AND POSSIBLE DECISIONS*

Основната цел на тази статия е да представи наличните регионални дисбаланси на пазара на труда, да покаже някои от основните фактори, водещи до тяхното задълбочаване, както и да предложи възможни политики за тяхното намаляване. Обект на изследването са регионалните трудови пазари в България, а негов предмет е балансът между райони и области по отношение на търсене и предлагане на труд. Като основни фактори се идентифицират негативните демографски въздействия, структурата на локалната икономика и качествените несъответствия между търсенето и предлагането на труд.

The main aim of this paper is to underline the existing regional labour market imbalances, pay attention to some of the factors, responsible for their increase, as well as propose possible policies for their decline. The objects of the study are the regional labour markets in Bulgaria, with a stress on the balances between regions and in regards to labour supply and demand. Among the main factors, causing regional imbalances, the study outlines the negative demographic impacts; the specificity of the regional structural transformations and the quality mismatches between labour demand and supply.

JEL: J2, J4, J18

Победа Луканова / Pobeda Loukanova

НЕСЪОТВЕТСТВИЯ В ТЪРСЕНЕТО И ПРЕДЛАГАНЕТО НА РАБОТНА СИЛА И ТЯХНОТО РЕГУЛИРАНЕ / *DISCREPANCIES BETWEEN LABOUR SUPPLY AND DEMAND AND THEIR REGULATION*

Представени са несъответствия в търсенето и предлагането на работна сила на българския пазар на труда. Темата е с постоянна актуалност. Тя засилва значението си у нас поради съществуващия недостиг на работна сила и необходимостта от нейната качествена подготовка и ефективно използване. Предложени са насоки за регулиране на диспропорциите между търсени и предлагани умения с участието на заинтересовани страни; за институционализирането ѝ, както и за бъдещото ѝ развитие според съвременните изисквания.

Discrepancies between labour supply and demand on Bulgarian labour market are presented in detail. The theme is of permanent interest. It is with increasing importance

to our country because of the existing shortage of labour force. There is a need for imprloving the quality of labour qualification and of its more effective use. Guidelines are proposed to regulate the imbalances between the supplied and demanded skills of labour. The need of more broadly involvement of stakeholders in the process is articulated. Also, the need of better institutionalization of the process is advocated with a view towards the contemporary requirements to it.

JEL: J2, J5

Маргарита Атанасова / Margarita Atanassova

РАЗВИТИЕ НА УМЕНИЯТА НА ЗАЕТИ В ПРЕДПРИЯТИЯТА В БЪЛГАРИЯ КАТО ЧЛЕН НА ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ / *SKILLS DEVELOPMENT OF THE EMPLOYED IN THE ENTERPRISES IN BULGARIA AS A MEMBER OF THE EUROPEAN UNION*

Развитието на уменията на заетите в предприятията в България е традиционен приоритет на политиките за усъвършенстване на човешкия капитал и продължаващото обучение. Изследването се осъществява от позициите на концепцията за развитието на човешките ресурси в организациите и водещата роля на работодателите като доставчик на неформални обучения. Чрез приложение на клъстърен анализ се разкриват позитивни тенденции в продължаващото професионално обучение на заетите в предприятията в България като страна – членка на ЕС.

The development of the skills of the employees in the enterprises in Bulgaria is a traditional priority of the policies for the improvement of the human capital and the continuing education. The research is carried out from the standpoint of the concept of human resources development in organizations and the leading role of employers as providers of non-formal training. The results of the cluster analysis reveal positive trends in the continuing vocational training of the employed in the enterprises in Bulgaria as an EU Member State.

JEL: M1, M5

Monica-Florica Dutcaş

ON A SET OF INDICATORS REGARDING A SUSTAINABLE LABOUR MARKET

The aim of the paper is to examine the possibility of building up a set of indicators regarding the sustainability of the labour market. To this end, firstly, the study proposes a sui generis mix of public policies empowered with the designing, implementing, analyzing, and managing of a dynamic labour market. Secondly, the sufficiency predicates of a sustainable labour market are identified and logically analyzed. Thirdly, the paper applies the results concerned by public policies on the one hand, and the sufficiency predicates of the sustainability of the labour market, on the other hand, in order to get the minimum set of macroeconomic indicators which could express such sustainability.

JEL: B41, F66; J08

Gabriela-Mariana Ionescu

JOB SECURITY AND THE FUNCTIONING OF THE LABOUR MARKET

The paper analyzes the functioning of the labor market through the rigidities that influence the labor market. In the labor market there are imperfections that are a significant cause of the rigidities, which in turn generate the basic elements of security in such a market. Labour market imperfections could also be viewed as effects of public or private measures to ensure a certain degree of labour market. Consequently, we have, in fact, a circular causality between the imperfections of the labour market and the rigidities/security of the labour market. The concepts of rigidity, real and nominal rigidity, labour market security, and job security are defined. The final part of the paper proposes and briefly examines taxonomy of job security.

JEL: A10; E60; J40

Mirjana Radović-Marković, Tatjana Vujović

SUPPORTING WOMEN AND MARGINALIZED GROUPS FOR STARTING BUSINESS AND EMPLOYMENT THROUGH EDUCATION: THE EVIDENCE OF SERBIA AND MONTENEGRO

This paper is oriented towards research aimed at determining the impact of education on the possibilities of employing marginalized groups through the launching of own entrepreneurial businesses or working in social enterprises. A comparative analysis was conducted in Serbia and Montenegro to examine similarities and differences in education and its role in the function of reducing the unemployment of marginalized groups and their greater inclusion in society. The study was conducted in two independent samples. The sample for Serbia included 104 respondents, with 62% of women and 38% of men taking part in both groups, while the sample for Montenegro included 90 respondents, including 77% of women and 33% of men. The research showed that respondents in Serbia and Montenegro also preferred employment in public enterprises in relation to social entrepreneurship. It is explained not only by the fact that they are not sufficiently informed about the possibilities that it provides but also by the fact of its insufficient development in these countries. Also, the analysis of test results indicates that marginalized groups expect greater responsibility of the state in terms of resolving their position and putting their problems on the list of priorities.

JEL: L26; Q01; L15

Алла Кирова / Alla Kirova

ОЦЕНКА НА ДЖЕНДЪР БАЛАНСА В ЗАЕТОСТТА В СФЕРАТА НА НАУЧНИТЕ ИЗСЛЕДВАНИЯ В БЪЛГАРИЯ И ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ / *EVALUATION OF GENDER BALANCE IN EMPLOYMENT IN THE RESEARCH SPHERE IN BULGARIA AND THE EUROPEAN UNION*

Джендър равенство в науката и висшето образование се определя като критерий за постигане на интелигентен и приобщаващ растеж в Европа, за което Европейският съюз прилага и усъвършенства съответните подходи и политики. Предходното изследване на автора показа, че България се представя добре спрямо средното европейско равнище в тази област, макар че са установени редица различия в заетостта на жените и мъжете. Целта на статията е да се проследи напредъкът на страната по преодоляването им през периода след 2013 г., както и да се извърши сравнителен анализ на положението на жените и мъжете в научните изследвания в България и ЕС, за да се установи дали страната ни запазва доброто си представяне.

Gender equality in research and higher education is defined as a criterion for achievement of smart and inclusive growth in Europe, to which the European Union implements and refines relevant approaches and policies. A previous study by the author showed that Bulgaria performs well against the European average in this area, although a number of differences in employment of women and men have been identified. The purpose of the paper is to track the country's progress in overcoming them after 2013 as well as to conduct a comparative analysis of the situation of women and men in the research area in Bulgaria and the European Union to determine whether our country retains good performance, or not.

JEL: J16, J44

Catalin Corneliu Ghinararu, Lukasz Arendt

THE NARRATIVE APPROACH IN THE ASSESSMENT OF PUBLIC EMPLOYMENT POLICIES. ASSESSING POLICIES FOR THE RETURN OF MOBILE (MIGRANT) WORKERS IN CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Mobility of workers is one of great gains of the European integration. It is bringing overall benefits to the European economy. However, for most of the home markets in Central and Eastern Europe a host of problems from current deficits of labour to future prospects of unsustainability of the social protection system and of general economic development is generating. As such, a number of measures and preoccupations has sprung up recently. Using a method that was pioneered by Romer and Romer (1987) for monetary policies and then by Alessina, Favero and Giavazzi (2019) for the assessment of fiscal policies, designed to cope with periods of economic stress, the authors are inventorying and attempting to assess efficiency and efficacy of a number of schemes for encouraging the return of mobile workers to the their home markets as a way of defusing current deficits. It

takes a good look also at the sustainability of these measures in the frame of maintaining overall equilibriums as part of growth and stability commitments of EU Member States.

JEL: J08, J61

Ирена Зарева / Irena Zareva

ЕФЕКТИ ОТ ВЪНШНАТА МИГРАЦИЯ ВЪРХУ ЧОВЕШКИЯ КАПИТАЛ В БЪЛГАРИЯ / *EFFECTS FROM EXTERNAL MIGRATION ON THE HUMAN CAPITAL IN BULGARIA*

В статията са представени резултати от изследване, базирано основно на данни от представителни анкетни проучвания сред български мигранти. Определени са образователният профил на мигрантите и трудовата им реализация в страната и в чужбина. На тази база са направени изводи за въздействието на външната миграция върху човешкия капитал в България и са идентифицирани позитивни и негативни ефекти.

Results from a research, based mainly on representative surveys' data among Bulgarian migrants, are presented in the paper. Education profile of migrants and their participation on the labour market in the country and abroad are defined. On this basis, conclusions are made about the influence of external migration on the human capital in Bulgaria and some positive and negative effects are identified.

JEL: J62, J24; E24

Emil Dinga

ON A NEW INDICATOR TO QUANTIFY THE UNEMPLOYMENT

The paper examines the possibility to build up a new macro-indicator aimed at to quantify both the absolute (mass) and the relative (rate) unemployment. In fact, the focus of the study concerns the social aspects of the unemployment and, consequently, tries to integrate into the formula of unemployment mass and rate the duration of the unemployment state. Based on such an idea, the paper provides some qualitative algebraic analyses in order to put into evidence the value added of the new way to calculate the unemployment rate.

JEL: A14; B41; J01

Мариана Димитрова / Mariana Dimitrova

ПЕРСПЕКТИВИ ЗА РАЗВИТИЕ НА ПОЛИТИКАТА ПО ЗАЕТОСТТА И БЕЗРАБОТИЦАТА В РЕПУБЛИКА БЪЛГАРИЯ / *PROSPECTS FOR THE DEVELOPMEN OF EMPLOYMENT AND UNEMPLOYMENT POLICY IN THE REPUBLIC OF BULGARIA*

Статията изследва бъдещите предизвикателства пред развитието на политиката по заетостта през призмата на концепцията за качествена заетост и качествени работни места. Този фокус е предпочетен поради наличието на сериозни предизвикателства пред българския трудов пазар като демографската криза, недостига на работна сила в икономиката, който вече е ограничител на икономическия растеж, несъответствието между търсена и предлагана квалификация. Предлагането на заетост с по-високо качество зависи от изграждането на дългосрочна стратегическа визия, чрез която да се осигурява последователен напредък по нейното осъществяване. Политиките, които отчитат разнообразните аспекти на качеството на заетостта и на работното място, правят печеливши не само заетите лица, но и икономиката и обществото като цяло.

The paper explores the future challenges of developing employment policies through the lens of quality employment and job quality. This focus has been chosen due to the serious challenges facing the Bulgarian labour market, such as the demographic crisis, the labour shortages in the economy, which are already a constraint on economic growth, and the mismatch between the skills supplied and demanded. Providing higher quality employment depends on building of a long-term strategic vision to ensure consistent progress in its implementation. Policies that take into account the various aspects of quality of employment and workplace are of favour not only for the employees but also for the economy and society as a whole.

JEL: J08, J21

Любомир Стефанов / Lyubomir Stefanov

РАЗХОДИТЕ ЗА ТРУД И ВЪЗНАГРАЖДЕНИЯ В БЪЛГАРИЯ ПРЕЗ ПЕРИОДА ОТ 2006 ДО 2018 Г. – ОСНОВНИ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМИ / *LABOUR COSTS AND REWARDS IN BULGARIA FROM 2006 TO 2018 – MAIN TRENDS AND PROBLEMS*

В статията се представят основните тенденции в разходите за труд на работодателите и възнагражденията на наетите лица през периода от 2006 до 2018 г. въз основа на официални, публично достъпни данни от Националния статистически институт и Евростат. Изведени са основни проблеми, свързани с разходите за труд и възнагражденията в няколко направления – липса на достатъчна и своевременна информация за пазарните нива на възнагражденията, черния и сивия трудов пазар, законодателството и колективното трудово договаряне.

The paper outlines the main trends in employers' labour costs and employee rewards over the period 2006-2018, based on official publicly available data from the National

Statistical Institute and Eurostat. The main problems of labour costs and rewards are identified in several ways: lack of sufficient and timely information on the market levels of rewards, the black and gray labour market, legislation, and collective bargaining.

JEL: J31, J32, J33, J38

Васил Цанов / Vassil Tsanov

СУБЕКТИВНИ ВЪЗПРИЯТИЯ ЗА СПРАВЕДЛИВОСТ НА ДОХОДИТЕ И БЕДНОСТТА / *SUBJECTIVE PERCEPTIONS OF INCOME FAIRNESS (JUSTICE) AND POVERTY*

В статията се изследват субективните усещания за справедливост на всички видове доходи и бедността. Изследването се базира на данни от социологическото проучване „Европейско социално изследване – 2018 г.“. Усещането за бедност се изследва в два аспекта: чувство за бедност и възможности за свързването на двата края. Справедливостта на получаваните доходи е оценена по отношение на всички видове доходи: трудови, пенсии и социални помощи. Резултатите показват висок дял на населението, което е недоволно от равнището на получаваните доходи. Чувството за бедност засяга немалка част от населението, а значителен дял от хората трудно свързват двата края.

The subjective perception of fairness of all kind of incomes and poverty are analyzed in this paper. The study is based on data from the sociological survey „European Social Survey 2018“. Perception of poverty is studied in two aspects: firstly as a feeling, and secondly – as a possibility to „make both ends meet“. The fairness of incomes is assessed for all sorts of income: earnings, pensions and social assistances. The results show high portion of population that is dissatisfied from the level of the income they receive. The feeling of being poor concerns sizable part of the population and a considerable part of people with difficulty to „make both ends meet“.

JEL: E24; J31, J32; I32

Александър Косулиев / Aleksandar Kosuliev

ДИНАМИКА НА МИНИМАЛНИТЕ ОСИГУРИТЕЛНИ ДОХОДИ, РАБОТНИТЕ ЗАПЛАТИ И НАЕТИТЕ В БЪЛГАРИЯ ЗА ПЕРИОДА 2012–2017 г. / *DYNAMICS OF THE MINIMAL SOCIAL INSURANCE THRESHOLDS, WAGES AND THE NUMBER OF EMPLOYEES IN BULGARIA IN 2012–2017*

Минималните осигурителни доходи (МОД) са въведени за нуждите на фиска и стабилизацията на социалноосигурителната система. Те обаче имат своите критици, според които съществуването им изкривява пазара на труда и намалява заетостта. В статията се проследяват промените на МОД в периода 2012–2017 г. и евентуалното влияние, което това оказва върху броя на наетите. Посочени са

някои от трудностите при изследването на проблема. Използван е нов метод за подбор на данни, подходящи за изследването на зависимостта. Данните са анализирани с панелен регресионен модел и t-test за сравнение на средни на две популации. Резултатите показват, че влиянието на МОД върху заетостта е незначително.

The minimum social-insurance thresholds in Bulgaria were introduced to limit the negative effects of under-the-counter wage payments on the social insurance system. However, some have criticized them for distorting the labour market and increasing unemployment in a way, similar to minimum wages. The paper examines the changes in the threshold levels in the period 2012–2017 and the possible influence that they have on the number of the employed. We outline some of the difficulties faced by previous research on the question and apply new types of data transformation, to make the data more suitable for analysis. A panel regression model and a t-test do not show that the minimum thresholds have any significant effect on employment.

JEL: J21, J30, J38

Людмила Векова / Lyudmila Vekova

СОЦИАЛНИТЕ ДЕЙНОСТИ В БЪЛГАРИЯ В АСПЕКТА НА СЪВРЕМЕННИТЕ ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СИСТЕМАТА ЗА СОЦИАЛНА ЗАЩИТА / *SOCIAL ACTIVITIES IN BULGARIA IN THE ASPECT OF CONTEMPORARY CHALLENGES TO THE SOCIAL PROTECTION SYSTEM*

Целта на статията е да разгледа предизвикателствата към социалните дейности като задължителен съставен компонент за функциониране и развитие на системата за социална защита в България и форма за реализиране на нейните цели в контекста на протичащите демографски, икономически и социални процеси. Основните изследователски задачи са: 1) аналитичен преглед и дефиниране на основни предизвикателства пред системата за социална защита в глобален и европейски план, организацията и управлението на социалните дейности; 2) представяне на най-важните промени в обхвата, организацията и управлението на социалните дейности във връзка със систематизираните предизвикателства и законовата регламентация.

The purpose of the paper is to consider the challenges to social activities as a mandatory constituent component for the functioning and development of the social protection system in Bulgaria and a form for realizing its goals in the context of the current demographic, economic and social processes. The main research objectives are: 1) Analytical review and definition of major challenges to the social protection system at global and European level, organization and management of social activities; 2) Presentation of the most important changes in the scope, organization and management of social activities in relation to the defined challenges and legal regulation.

JEL: H35; I31, I39

Йордан Христосков / Yordan Hristoskov

ТЕРИТОРИАЛНО РАЗПРЕДЕЛЕНИЕ НА СОЦИАЛНИТЕ ТРАНСФЕРИ / *REGIONAL DISTRIBUTION OF THE SOCIAL TRANSFERS*

Статията разглежда разпределението на трансферите за социална защита като основен инструмент за намаляване на различията в жизнения стандарт между териториални единици в страната. Обект на анализ са различията в паричните социални трансфери като процент от доходите на домакинствата, адекватността на пенсионните плащания и обезщетенията за безработица на ниво статистически райони (NUTS-2) и административни области (NUTS-3) за периода 2010–2017 г. Констатираните различия в трансферите за социална защита по отделни видове трансферни плащания на ниво статистически райони и административни области се представят чрез специфична обобщаваща оценка. На тази основа се определят териториалните единици, които се намират под определен критичен праг.

The paper deals with the distribution of the social transfers as a main tool for diminishing the regional disparities in the living standard in Bulgaria. The subject of the analyses are cash social transfers as percent of the family incomes, pensions adequacy and unemployment benefits at NUTS-2 and NUTS-3 level in 2010–2017 period. The discovered disparities by different kind of cash payments among the regions are presented by a specific integral indicator. The regions, which are under the fixed critical benchmark, are pointed out on that basis.

JEL: H53

Георги Шопов / Georgi Shopov

ТЕРИТОРИАЛНИ РАЗЛИЧИЯ В ЖИЗНЕНИЯ СТАНДАРТ НА НАСЕЛЕНИЕТО (2010–2017) / *TERRITORIAL DISPARITIES OF THE LIVING STANDARD IN BULGARIA (2010–2017)*

Целта на статията е да разгледа основни методологически въпроси, свързани с дефинирането на жизнения стандарт и квантифицирането на териториалните му измерения в България. Основните изследователски задачи са: 1) изготвяне на кратък аналитичен преглед на разбиранията за същността и съдържанието на жизнения стандарт като социално-икономическа категория; 2) представяне на териториалните различия в миграцията на населението в България през 2010–2017 г. като показател, свързан с жизнения стандарт.

The objective of the paper is to discuss from methodological and empirical point of view some questions, related to the definition of the living standard and the quantification of its territorial disparities in Bulgaria. The research tasks are: 1) To develop a brief analytical overview of the concepts about the living standard as a specific scientific notion; 2) To present a general picture of the territorial disparities of the living standard in Bulgaria in the 2010–2017 period.

JEL: I31, I39

РЕГИОНАЛНО И СЕКТОРНО РАЗВИТИЕ. РЕСУРСИ, ЕКОЛОГИЯ И УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ / *REGIONAL AND SECTORAL DEVELOPMENT. RESOURCES, ECOLOGY AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT*

Стоян Тотев, Милкана Мочурова, Мария Коцева-Тикова / Stoyan Totev, Milkana Mochurova, Maria Kotseva-Tikova

СОЦИАЛНА, ИКОНОМИЧЕСКА И ЕКОЛОГИЧНА ОЦЕНКА НА ПРИОБЩАВАЩОТО РЕГИОНАЛНО РАЗВИТИЕ / *SOCIAL, ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL ASSESSMENT OF INCLUSIVE REGIONAL DEVELOPMENT*

Дискутира се необходимостта от оценка на просперитета на една страна или регион не само на база икономическо развитие, но при отразяване и на социалните и екологичните промени. В случая на България се наблюдава трайно нарастване на регионалните различия по основни социално-икономически показатели. Това налага необходимостта при изследването на регионалните различия да се търсят показатели, които да дават измерима и обективна оценка за допустими регионални социално-икономически и екологични изменения. Обсъжда се постановката и приложимостта на концепцията за приобщаващо развитие в контекста на ситуацията в България. Представена е методология за оценка на регионалните различия, базираща се на възприети изисквания за приобщаващо регионално развитие – въвеждат се критерии за допустими рамки на регионални различия. Представен е подходът за приложението на тази методология на равнище области за България – избор на съвместими и допълващи се показатели за оценка на регионалните различия.

The applicability of the concept of inclusive development in the context of the situation of Bulgaria is discussed. There is an increase in regional disparities of key socio-economic indicators in Bulgaria. This tendency can hardly be reversed, so, when examining regional disparities, it is necessary to look for indicators that give a measurable and objective assessment of changes non-contradictory to the requirements of inclusive regional development. A methodology for assessing regional disparities is presented, based on the perceived requirements for inclusive regional development – criteria for acceptable frameworks for regional differences for selected social, economic and environmental indicators are introduced. Results from the application of this methodology are presented and analyzed at NUTS-3 level for Bulgaria.

JEL: R11; O10; I30

Yuliana Yarkova, Petya Atanasova

STRUCTURAL DYNAMICS AND SMART SPECIALIZATION OF REGIONAL ECONOMY: A STUDY ON YAMBOL REGION'S BRANCH STRUCTURE

The aim of the study is to identify the branch structure of regional economy by relating it to priority theme areas of smart specialization. The object we chose to focus on is Yambol region, a region at a NUTS-3 level, which in 2017 reached an average development level (14th place out of 28 regions). The subject of the study are the indicators reflecting production specialization – a coefficient of localization and concentration. The process of change and the trends for the period of 2009–2017 have been traced through shift-share analysis. The results of the study delineate both perspectives for smart and competitive economy, and current problematic areas expecting to be tackled.

JEL: O18; R12

Ahmed Ramzi Siagh, Juliana Hadjitchoneva

SOCIO-ECONOMIC AND ENTREPRENEURIAL DIVERSITY OF THE BULGARIAN REGIONS: A MULTIVARIATE ANALYSIS AND TYPOLOGY

The socio-economic diversity characterises the regional development in Bulgaria. Thus, dealing with regional differences continues to be a major challenge for regional development policies. Hence, the study aims at analysing the socio-economic discrepancies over ten years of development (2007–2017). It is based on the classification of territorial units for statistical purposes (NUTS) of the European Union. It applies a multivariate analysis of statistical indicators selected on their relevance to the study's purpose and scope. It has a binary outcome resulting in measuring the correlations that may exist in socio-economic and entrepreneurial context and making a typology of the Bulgarian regions by the level of development and similarities.

JEL: R11, R15; M10, M19; L26

Milen Baltov

METHODS FOR INDEXING INNOVATION ACTIVITIES

Governments are increasingly making innovation a key issue on policy agendas today, recognizing its potential to promote economic growth and address social and environmental challenges. However, many countries face significant innovation "gaps", resulting from a variety of binding constraints. Tracing development paths that help overcome these constraints is an important task of innovation policy. The study on the business environment and the regional innovation potential of Yugoiztochen (South Eastern) Planning Region of Bulgaria explores the current regional innovation

potential at macro and micro level (at organizational level) in the period 2010–2017. At the same time, it is a starting point for the research to be performed under the Indexing the Regional Innovative Levels in the Sectors of the Economy (IRISI) project, supported by the National Scientific Fund of the Republic of Bulgaria.

JEL: O31, O32, O18

Пламена Йовчевска / Plamena Yovchevska

ПОЗЕМЛЕНИТЕ ОТНОШЕНИЯ В БЪЛГАРИЯ: ПРОЦЕСИ И ПРОБЛЕМИ / *LAND RELATIONS IN BULGARIA: PROCESSES AND PROBLEMS*

С помощта на научния метод се прави анализ на поземлените отношения в българското селско стопанство. Предвид характера на обекта на изследването в хода на проучването използваме холистичен подход, за да се разкрият разнородни политически, икономически, социокултурни, демографски и други процеси, повлияващи поземлените отношения в България. Извеждат се редица проблеми, породени от трансформацията на социалния модел у нас, от прилагането на общностната земеделска политика и националното законодателство. Очертават се възможности за хармонизиране на национални социокултурни традиции с промените в новия програмен и бюджетен период след 2020 г. предвид утвърждаване на европейския социален модел за земеделие и разширяване на присъствието му в българското селско стопанство.

Using the scientific method, an analysis of land relations in Bulgarian agriculture is made. Given the nature of the subject of the study, we use a holistic approach in the course of the study to reveal diverse political, economic, socio-cultural, demographic etc. processes affecting land relations in Bulgaria. A number of problems arising from the transformation of the social model in Bulgaria from the implementation of Community agricultural policy and national legislation are identified. Opportunities for harmonizing national socio-cultural traditions with the changes in the new programming and budgetary period after 2020 are outlined, given the consolidation of the European social model for agriculture and the expansion of its presence in Bulgarian agriculture.

JEL: Q15, Q18; O43

Гергана Славова / Gergana Slavova

УСТОЙЧИВО РАЗВИТИЕ НА АГРАРНИЯ СЕКТОР В БЪЛГАРИЯ В КОНТЕКСТА НА ОБЩАТА СЕЛСКОСТОПАНСКА ПОЛИТИКА / *SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN BULGARIA IN THE CONTEXT OF THE COMMON AGRICULTURAL POLICY*

Селското стопанство винаги е било, е и ще бъде основен отрасъл в нашата страна. Европейският съюз поставя аграрния сектор в центъра на своите финансови възгледи относно бъдещето на Европа. Поради това се разработва и прилага с успех Обща

селскостопанска политика, която има пряко въздействие върху развитието на аграрния сектор в България. Нейните икономически лостове – Оперативната програма за развитие на селските райони и директните плащания, са само една от важните предпоставки секторът да се развива успешно. Целта на настоящата статия е да бъдат открити основните икономически и социални елементи на устойчивост, които създават възможност и до днес аграрният сектор да се развива успешно и устойчиво.

Agriculture has always been, is, and will be a major industry in our country. The European Union places the agricultural sector at the heart of its financial perspectives for the future of Europe. That is why the Common Agricultural Policy is being developed and implemented with success, which has a direct impact on the development of the agricultural sector in Bulgaria. Its economic levers – the Rural Development Operational Program and direct payments – are just one of the important prerequisites for the sector to thrive. The aim of the paper is to identify the economic and social elements of sustainability that enable the agricultural sector to continue to thrive and be sustainable to this day.

JEL: Q01; Q10; Q13

Михаела Михайлова / *Mihaela Mihailova*

ОЦЕНКА НА РЕГИОНАЛНОТО ВЪЗДЕЙСТВИЕ НА ОСП СЛЕД 2020 Г.: НАМАЛЯВАНЕ НА БЮДЖЕТА НА ПРОИЗВОДСТВЕНИТЕ СТРУКТУРИ И СЕЛСКОСТОПАНСКИТЕ ДОХОДИ В БЪЛГАРИЯ / *AN ASSESSMENT OF THE REGIONAL IMPACTS OF POST-2020 CAP: BUDGETARY CUTS ON PRODUCTION STRUCTURES AND AGRICULTURAL INCOMES IN BULGARIA*

Общата цел на селскостопанските субсидии е да увеличат доходите на земеделските производители. В допълнение субсидиите влияят на пазара за фактори на производство и също така водят до структурни промени. В нашето изследване се анализира влиянието на пряката подкрепа върху цените на земята и наемите в случай на България. Анюитетът на доходите беше отправна точка за оценката на цената на земеделската земя като остатъчна стойност, използвайки метода за изчисляване на добива въз основа на данни от мрежата за счетоводни данни на земеделието (FADN). Изследването оценява регионалното въздействие на хипотетично намаляване на 30% и 15% в бюджета на ОСП на ЕС, допълнено от сценария Brexit (Обединеното кралство е нетен приносител на бюджета). За тази цел бяха подготвени прогнози по симулационния модел на Общите селскостопански политики (CAPRI) и промени в селскостопанското производство и в разпределението на доходите, които бяха оценени накратко.

The overall objective of agricultural subsidies is to increase farmers' incomes. In addition, subsidies effect the market for factors of production and also lead to structural changes. The study analyzes the impact of direct support on land prices and rents in the case of Bulgaria. Income annuity was the starting point for estimating the value of agricultural

land as a residual value using the FADN method of calculating yield. The study estimates the regional impact of a hypothetical reduction of 30% and 15% in the EU CAP budget, supplemented by the BREXIT scenario. To this end, forecasts have been prepared using the Common Agricultural Policy (CAPRI) simulation model, and changes in agricultural production and changes in income distribution have been briefly evaluated.

JEL : Q01, Q15, Q18

Саша Грозданова / Sasha Grozdanova

РОЛЯ И МЯСТО НА ВЪНШНИТЕ ПРОДОВОЛСТВЕНИ РЕСУРСИ ЗА ЗАДОВОЛЯВАНЕ НА ОСНОВНИ ХРАНИТЕЛНИ ПОТРЕБНОСТИ / *ROLE AND LOCATION OF EXTERNAL FOOD RESOURCES TO MEET BASIC NUTRITIONAL NEEDS*

Изведени са характеристики на промени, пряко свързани с продоволственото осигуряване, породени от съвременните обстоятелства на развитие. Оценена като нерешен въпрос е обвързаността на аграрната политика на страната с националната продоволствена сигурност. Откроени са специфика, особености и проблеми, свързани с участието и приноса на вноса при задоволяване на основни хранителни потребности. Аргументирана е необходимостта функцията и ролята на външните продоволствени ресурси да са обвързани с обществения интерес – националното ни производство да е основен източник на продоволствени продукти и суровини.

Characteristics of changes directly related to food security arising from contemporary circumstances are presented. The connection of the country's agricultural policy with national food security is considered as an unresolved issue. The specifics, characteristics and problems related to the participation and contribution of imports in meeting basic food needs are highlighted. Justified is the need for the function and role of external food resources to be related to the public interest – our national production to be a major source of food and raw materials.

JEL: *Q18*

Дарина Русчева, Огнян Боюклиев, Петя Брънзова / Darina Ruscheva, Ognian Boiukliev, Petia Branzova

ПРОДОВОЛСТВЕНА СИГУРНОСТ, БИОИКОНОМИКА, ЗДРАВОСЛОВНИ ХРАНИ И БИОХРАНИ / *FOOD SECURITY, BIOECONOMY, HEALTHY AND ORGANIC FOODS*

В статията понятията продоволствена сигурност, биоикономика, здравословни и биохрани се разглеждат в тяхната икономическа взаимовръзка. Продоволствената сигурност на България се изследва в контекста на членството на страната в ЕС и на възможностите на производството на храни в селското стопанство и хранително-вкусовата промишленост да удовлетворяват потребностите на населението.

Обосновава се ролята и значението на биоземеделието и биохраните в аграрния сектор. Оценява се делът на здравословните храни в общата структура на потребление и пазарно присъствие. Представят се политики за осигуряване на продоволствена сигурност чрез развитие на биоикономиката.

In the paper, the concepts of food security, bioeconomy, health and bio-food are considered in their economic interaction. Bulgaria's food security is studied in the context of the membership of the country in the EU and of the agricultural and food storage opportunities to meet the demand of the population. The role and the importance of bio-agriculture and bio-food in the agricultural sector are justified. The share of healthy foods in the overall structure of consumption and market presence is estimated. Policies to ensure food security through development of bioeconomics are introduced.

JEL: Q18

Мария Коцева-Тикова, Милкана Мочурова / Maria Kotseva-Tikova, Milkana Mochurova

РАЗВИТИЕ НА БИОИКОНОМИКАТА – РЕЗУЛТАТИ В БЪЛГАРИЯ / *DEVELOPMENT OF BIOECONOMY – RESULTS IN BULGARIA*

Европейският съюз разглежда биоикономиката като ключов елемент за търсене на интелигентен и зелен растеж. Биоикономиката има голям потенциал: да поддържа и създава икономически растеж и работни места в селските, крайбрежните и индустриалните райони, да намалява зависимостта от изкопаемите горива и да подобрява икономическата и екологичната устойчивост на първичното производство и преработващата промишленост. Статията разглежда концепцията за биоикономика и подходите за нейното реализиране и извличане на позитиви за националното стопанство. Представени и анализирани са резултати за България.

European Union considers bioeconomy as a key element in search of intelligent and green growth. Bioeconomy has a huge potential: for generating and sustaining economic growth and employment in rural regions, peripheral and industrial regions; for decreasing the dependency upon fossil fuels and improving the economic and environmental sustainability of primary production and processing industry. The paper discusses the concepts of bioeconomy, the mechanisms and approaches of its implementation in order to receive benefits for the national economy. Results for Bulgaria and presented and analyzed.

JEL: Q57, Q56; R58

Петя Брънзова / Petia Branzova

РАЗВИТИЕ НА БИОЛОГИЧНОТО ЖИВОТНОВЪДСТВО В ЕВРОПЕЙСКИЯ СЪЮЗ / *DEVELOPMENT OF ORGANIC LIVESTOCK IN THE EUROPEAN UNION*

Биологичното производство е цялостна система за управление на стопанствата и производството на храни, която допринася за запазването на природните ресурси и прилага високи стандарти за хуманно отношение към животните. Биологичното земеделие отговаря на специфичното потребителско търсене на устойчиви хранителни продукти, като насърчава по-устойчиви земеделски практики и допринася за опазването на околната среда и подобряването на хуманното отношение към животните. Целта на статията е да се анализира развитието на биологичното животновъдство в ЕС през последните десет години в контекста на действащите политики.

Organic production is a comprehensive system of farm management and food production that contributes to the conservation of natural resources and applies high standards of animal welfare. Organic farming responds to the specific consumer demand for sustainable food products, promoting more sustainable farming practices and contributing to environmental protection and improving animal welfare. The purpose of the paper is to analyze the development of organic livestock farming in the EU over the last ten years, in the context of existing policies.

JEL: Q19

Надя Маринова / Nadia Marinova

ИКОНОМИЧЕСКАТА ЦЕННОСТ НА ОКОЛНАТА СРЕДА / *ECONOMIC VALUE OF THE ENVIRONMENT*

Могат да се дадат много примери за това как екологията влияе на икономиката. Най-значително е влиянието, обусловено от тези изменения в природата, които са предизвикани от стопанската дейност на човека. Общите икономически загуби, нанесени във втората половина на XX век на природните екосистеми, на околната среда и чрез тях върху здравето на хората, днес надвишават чувствително световния годишен бюджет. Практическата икономика стихийно се съпротивлява на увеличението на влиянието върху нея на екологичните фактори и екологичния дълг. Това е така, защото те налагат ограничения върху икономическия ръст и все по-настойчиво изискват връщане на огромния кредит към природата.

There are many examples of how ecology influences the economy. Most significant is the impact caused by these changes in nature, which are caused by human economic activity. The total economic losses incurred in the second half of the 20th century on natural ecosystems, the environment and through them on human health, today far exceed the global annual budget. The practical economy is spontaneously resisting the increasing impact on it of environmental factors and environmental debt. This is

because they impose constraints on economic growth and increasingly demand the return of huge credit to nature.

JEL: Q19

Mohamed Hamza Bengrina, Ahmed Ramzi Siagh, Messaoud Aouinat

THE RISING OF PRICES AND OTHER FACTORS RELATING TO THE DECLINE IN FOSSIL FUEL CONSUMPTION AND THE GLOBAL WARMING FIGHT

In Algeria, 41% of total energy and more than 80% of petroleum products is consumed by the transport sector. This sector is the largest emitter of $C0_2$, with 46% of total GHG emissions in 2015. The car transport share 65% of the energy consumed by transport, which represents 24.7% of the total national consumption. These facts confirm that transport is among the activities that contribute to climate change and depletion of non-renewable energy resources. The fight against global warming is the objective No 13 of the 17 Sustainable Development Goals (SDGs) adopted in 2015 by the United Nations General Assembly. Reducing energy consumption is one of the leading means to achieve this goal. The Algerian hydrocarbons Regulatory Authority (ARH) notes that for a third consecutive year (2015,2016,2018) fuel consumption (excluding LPG) continues to fall (consumption of gasoline increased from 4.43 million tons in 2015 to 4.15 in 2017, a decrease of 6.3% between 2015 and 2017). The objective of this paper is to measure the influence of the basic economic factors such as prices, income, demographics, fleet, roads, fuel distribution network and other on the level of fuel consumption and demand and try to verify the assumption of this regulatory agency that this decline in consumption „is explained not only by the annual adjustment of fuel prices from 1 January 2016, with keep of the price of fuel LPG-c at the same level of 2015 (9 DA/ liter), but also by the "significant decline" in vehicle imports.

JEL: C39; L90; O44; P18; Q54

Христина Харизанова-Бартос / Hristina Harizanova-Bartos

ПРЕДИЗВИКАТЕЛСТВА ПРЕД СЕКТОР ЗЪРНОПРОИЗВОДСТВО ПРИ УПРАВЛЕНИЕ НА РИСКА / *CHALLENGES OF IMPLEMENTATION OF RISK MANAGEMENT IN GRAIN SECTOR*

Рисковете в земеделието възникват в резултат на несигурността на факторите, определящи възвръщаемостта в селскостопанското производство, като в сектор зърнопроизводство производственият процес е силно зависим от климатичните условия, както и от разпространението на болести и вредители по селскостопанските култури. Последиците при неправилно управление на рисковете от дей-

ността се изразяват във влошено икономическо състояние на производителите. Целта на публикацията е да се анализират предизвикателствата пред сектора при прилагането на стратегии за управление на риска, като се идентифицират основните рискове и тяхното проявление върху дейността. Анализът се базира на данни от проведено проучване през 2019 г. На базата на представените резултати са изведени някои основни изводи.

Risks in grain sector are a result of the uncertainty of the factors determining returns in agricultural production, according to the production process which is highly dependent on climatic conditions, and spread of diseases. The consequences of insufficient risk management are reflected in the poor economic situation of producers. The purpose of the publication is to analyze the challenges facing the sector in the implementation of risk management strategies, identifying the main risks and their effect on the activity. The analysis is based on data from a survey conducted in 2019. Based on the results, some main conclusions are drawn.

JEL: Q10, Q12, Q19

Shteryo Nozharov, Petya Koralova-Nozharova

CIRCULAR ECONOMY AS AN OPPORTUNITY FOR THE DEVELOPMENT OF INLAND WATERWAY TRANSPORT (THE CASE OF DANUBE RIVER)

The main purpose of the publication is to analyze the integration of the Danube inland waterway transport (IWT) to the circular economy. The relationship between economics of transport and circular economy is studied. The analysis is based on the application of econometric models. Based on statistical data for the transportation of recycling products and plastic waste via Danube inland waterway transport, the possibilities for development of IWT in the light of circular economy are studied. A review of the waste management policies, implemented at the inland ports situated on the Danube, is made.

JEL: Q53; R42, R58

Златина Караджова, Албена Янакиева / Zlatina Karadzova, Albena Yanakieva

ВЪЗМОЖНОСТИ НА БЪЛГАРСКИТЕ ТУРОПЕРАТОРИ ЗА ПОСРЕДНИЧЕСТВО В ОБЛАСТТА НА ЗДРАВНИЯ ТУРИЗЪМ / *POSSIBILITIES OF BULGARIAN TOUR OPERATORS FOR MEDIATION IN THE FIELD OF HEALTH TOURISM*

Потребността от посредници в българския туризъм има обективен характер, дължащ се на бурното развитие на туристическата индустрия у нас. Като производители на туристически пътувания с обща цена, която при всички случаи е по-ниска от общата цена на индивидуалните услуги, включени в пакета, те създават условия за въвличане на все по-широки слоеве от населението в туристическото дви-

жение или с други думи казано, те съдействат за неговото масовизиране и демократизиране. Посредничеството се променя и развива най-вече с включването на нови технологии в търсене на алтернативни варианти за покупка на туристически продукти и услуги. Един такъв алтернативен вариант за българските туроператори, опериращи в регион Южно Черноморие, е комбиниране на възможностите на продукта на морския с този на здравния туризъм. Целта на настоящата статия е да се анализират възможностите на българските туроператори/турагенти за посредничество в областта на здравния туризъм. За постигане на тази цел е проведено анкетно проучване сред двадесет водещи туроператора за анализиране потенциала на област Бургас за предоставяне на услугите на здравен (профилактичен, спа и медицински) туризъм, както и интереса на техните контингенти туристи към тях.

The need for intermediaries in the Bulgarian tourism is an objective one due to the rapid development of the tourism industry in Bulgaria. As producers of tourist trips with a total price, which in any case is lower than the total price of the individual services included in the package, they create conditions for the involvement of wider sections of the population in the tourist movement; in other words, they assist in its massisation and democratization. Mediation is changing and evolving, most notably with the inclusion of new technologies in the search for alternative options for purchasing tourism products and services. One such alternative way for Bulgarian tour operators in the Southern Black Sea region is to combine the capabilities of the maritime product with that of health tourism. The purpose of this paper is to analyze the opportunities of Bulgarian tour operators/travel agents for mediation in the field of health tourism. In order to achieve this goal, a survey was conducted among twenty leading tour operators, to analyze the potential of Burgas District to provide health (prophylactic, spa and medical) tourism services, as well as the interest of their contingent tourists in them.

JEL: Z32

Любомир Любенов / Lyubomir Lyubenov

ПРОДУКТОВА ПОЛИТИКА НА ПЧЕЛАРСКИТЕ СТОПАНСТВА ОТ ОБЛАСТ РУСЕ / *PRODUCT POLICY OF BEEKEEPING FARMS IN THE RUSSE REGION*

Продуктовата политика взема решения за продуктовия микс, управлението на качеството и производителността и брандирането на пчелните продукти с цел максимално удовлетворяване на потребителите. Изследването установява, че слабо развитият продуктов микс в ширина, дължина, дълбочина и вътрешен интегритет, доминиран от суровината пчелен мед, при сравнително ниско ниво на иновациите, води до сравнително слаби възможности за разгръщане потенциала на дистрибуционната, комуникационната, ценовата, иновационната и др. политики. Качеството на пчелните продукти може да се гарантира чрез сертифициране по определен стандарт и брандиране, а производителността – чрез специализация, концентрация и интеграция. Те определят конкурентоспособността на пчелните продукти.

Product policy decides on the product mix, quality and productivity management as well as on branding of bee products in order to have maximum customer satisfaction.

The study determines that the poorly developed product mix in width, length, depth and internal integrity, dominated by the raw-honey, with a comparatively low level of innovation, which leads to relatively low opportunities for unlocking the potential of distribution, communication, price, innovation and other policies. The quality of bee products can be ensured by certification to a specific standard and branding, while the productivity through specialization, concentration and integration. This determines the competitiveness of bee products.

JEL: M31; Q13

ФИРМАТА НА XXI ВЕК / *THE COMPANY OF THE 21ST CENTURY*

Спартак Керемидчиев, Мирослав Неделчев / Spartak Keremidchiev, Miroslav Nedelchev

ПОДОБРЯВАНЕ СЪСТОЯНИЕТО НА КОРПОРАТИВНОТО УПРАВЛЕНИЕ НА ДЪРЖАВНИТЕ ПРЕДПРИЯТИЯ / *IMPROVEMENT OF THE STATUS OF CORPORATE GOVERNANCE OF STATE-OWNED ENTERPRISES*

Целта на статията е да представи състоянието на корпоративното управление на държавните предприятия в България, както и да даде препоръки за неговото подобряване. В основата на доклада са използвани Насоките на ОИСР за корпоративното управление на държавните предприятия (2015 г.). Новоприетият Закон за публичните предприятия дава основания за отправяне на препоръки предвид естеството на държавната собственост у нас. Резултатите от доклада определят корпоративното управление на държавните предприятия като водещ момент в съвременната политика на България. Пълноправното членство в Европейския съюз и еврозоната, както и бъдещото членство в ОИСР поставят акцента върху добрите практики на държавните предприятия. Предприетите стъпки към приемане на международните практики следва да бъдат подкрепени от изучаване на опита на други държави от ЕС и ОИСР.

The purpose of the paper is to present the status of the corporate governance of state-owned enterprises in Bulgaria and to make recommendations for its improvement. The report is based on the OECD Guidelines for Corporate Governance of State-Owned Enterprises (2015). The newly adopted Law on Public Enterprises gives grounds for making recommendations in view of the nature of state ownership in Bulgaria. The results of the report define the corporate governance of state-owned enterprises as a leading moment in modern Bulgarian policy. The membership in the European Union and the eurozone as well as future OECD membership, place emphasis on the good

practices of SOEs. The steps taken towards adopting international practices should be supported by learning from the experience of other EU and OECD countries.

JEL: G38; H11, H82

Павлинка Илева-Найденова / Pavlinka Ileva-Naydenova

МОТИВИРАЩАТА РОЛЯ НА КУЛТУРАТА В ОРГАНИЗАЦИЯТА / *THE MOTIVATING ROLE OF CULTURE IN THE ORGANIZATION*

Акцентът на изследването е върху мотивиращата роля на културата в организацията, за да се определи взаимовръзката между мотивираността в работата и ценностната система на организацията. Основната теза е, че ако доминиращата в организацията култура мотивира/демотивира, то тя би се отразила позитивно/негативно върху лоялността и отдадеността към организацията и в тази връзка би въздействала върху нейното представяне, производителност и развитие. Общоизвестен управленски механизъм е обективният строг контрол чрез използване на материалния стимул и наказанието. От своя страна обаче добрата работна атмосфера и идентификацията с организацията предразполагат към коректност и всеотдайност в работата. Дългосрочното планиране създава високи нива на сигурност, както и стимули за работа в екип, сътрудничество и кариерно развитие. Колегиалните взаимоотношения и доверието увеличават ангажираността и отговорността спрямо организацията и постигането на организационните цели.

The focus of the study is on the motivating role of culture in the organization to determine the relationship between motivation at work and the value system of the organization. The main thesis is that, if the dominant culture in the organization could motivate or demotivate, it would have a positive/negative impact on loyalty and commitment to the organization, and in this regard would have an impact on its performance, productivity and development. Common knowledge management mechanism is the objective strict control by a material incentive and punishment. For its part, however, a good working atmosphere and identification with the organization predispose to honesty and dedication in work. Long-term planning creates high levels of security as well as incentives for teamwork, collaboration and career development. College relationships and trust increase commitment and responsibility to the organization and the achievement of organizational goals.

JEL: D91; L20; M12, M51, M54

Marica Antovska-Mitev

INNOVATION POLICY IN THE REPUBLIC OF NORTH MACEDONIA – CURRENT SITUATION AND PERSPECTIVES

Based on the treatment of innovation in the modern economic theory as a domain of market failure and positive externality, in this paper an analysis is made of the innovation policies, established within the National innovation system of North Macedonia in the period after 2006. The focus of the research is on three key segments of the current innovation policy in the country: policy for attracting FDI, establishment of the Fund for Innovation and Technology Development and the implementation of the Plan for Economic Growth, adopted in 2018. The main characteristics, strengths and weaknesses of the established innovation policy in North Macedonia are analyzed in the paper. Based on the identified current situation, at the end of the paper are given some recommendations. Their main aim is to overhaul the process of integration of the individual innovation policies in one consistent system of innovation policies. The system should contribute to the fostering of the innovativeness of the Macedonian business sector and of the economy as a whole.

JEL: O31, O32

Мария Пеева / Maria Peeva

СЪЗИДАТЕЛНАТА РОЛЯ НА ЧОВЕШКИЯ ФАКТОР ЗА ИНОВАТИВНОСТ В СТОПАНСКИТЕ ОРГАНИЗАЦИИ / *THE CREATIVE ROLE OF THE HUMAN FACTOR FOR INNOVATION IN BUSINESS ORGANIZATIONS*

Проявлението на човешкия фактор е от решаващо значение за всеки сектор на икономиката. Особено съществена е ролята му в процеса на иновиране в условията на икономика, основана на знанието. Човекът в организацията със своите знания, умения и способности е както „носител“, така и „катализатор“ за иновации. Ролята на човешкия фактор не бива да се подценява, нито да се надценява, а да се прилага ефективно в съвременната икономическа реалност. Следователно формите и начините на участието му в оформяне на конкурентоспособен профил на стопанската единица е от ключово значение като фактор за развитие. В контекста на иновативността е разгледана необходимостта от нововъведения в бизнес организациите и съзидателната роля на човешкия фактор, притежаващ индивидуални качества: знания и умения за иновации, творчество и креативност, мотивация и т.н. Обоснована е ролята на човешкия фактор като движеща сила за иновации при отчитане на влиянието и отношението на мениджмънта на организацията, респ. политиката на иновационен мениджмънт. За съзидателната проява на човешкия фактор за иновативност е необходимо специално внимание към редица процеси: знания и умения, професионални компетенции, гъвкавост и креативност, мениджърски и организационни умения за иновиране.

The human factor is a main determinant for each economic sector. Its role in the innovation process is essential for the knowledge-based economy. That is why it could be said that man in the organization with his knowledge, skills and capacity is both a "herald" and a "catalyst" of innovation. The role of the human factor should not be underestimated or

overestimated, but effectively applied in economic reality nowadays. Therefore, its part in shaping the competitive profile of the business unit is a crucial factor for development. Both the necessity of business innovations and the creative role of the human factor are reviewed. This is done by taking into consideration the individual qualities such as: knowledge and skills for innovations, motivation, creativity, capacity and others. In addition, the role of the human factor as a driving force for innovation through the management impact is also grounded, respectively the innovation management policy. It is important to be marked that the creative role of the human factor for innovation requires special attention to a number of processes: knowledge and skills, professional competences, versatility and creativity, managerial and organizational skills for innovation.

JEL: J24;O30

Пламен Чипев / Plamen Tchipev

СРАВНИТЕЛЕН АНАЛИЗ НА ПОДХОДИТЕ У КОУЗ, УИЛЯМСЪН И ХОДЖСЪН КЪМ ПРОБЛЕМА ЗА СЪОТНАСЯНЕТО НА ФИРМА И ПАЗАР / *COMPARISON OF THE APPROACHES OF COASE, WILLIAMSON AND HODGSON ON THE PROBLEM OF RELATION BETWEEN THE FIRM AND THE MARKET*

Статията разглежда концепцията на Роналд Коуз за фирмата, развита във времето от едни от най-изявените му последователи и критици. Фокусиран е върху най-важния, според автора, аспект на тази концепция – как теорията за фирмата, която Коуз създава, се съотнася с институцията на пазара. Не е тайна, че независимо от огромния интерес и тласък на изследванията, които тази концепция събуди в различни посоки на икономическата теория, тя е и сериозно критикувана от различни позиции. В същото време нерядко и тези, които декларират приемане и придържане към принципите ѝ, я ревизират и отклоняват в посоки, различни от начертаните от нейния създател. Публикацията представя в много сбит вид някои резултати от обширно изследване, проведено в рамките на научната програма на Института за икономически изследвания при Българската академия на науките.

The paper analyses the Ronald Coase's concept of the firm, further developed in time by some of his most prominent followers and critics. It is focused on the most important, according to the author, aspect of this concept – how the theory of the firm created by Coase relates to the institution of the market? It is not secret, that regardless of the huge interest and boost on the research, initiated in various directions of the economic theory, this concept has been seriously criticized from many different viewpoints. At the same time, not seldom, even those who declare acceptance and adherence to its principles revise and deviate it toward directions differing from those projected by its originator. The paper presents very shortly some results of a comprehensive research carried out within the scientific program of the Economic Research Institute at the Bulgarian Academy of Sciences.

JEL: B25; D21, D23; L22

Марко Тимчев / Marko Timchev

БАЛАНСИРАНА СИСТЕМА ЗА СЧЕТОВОДЕН БИЗНЕС АНАЛИЗ НА ПРЕДПРИЯТИЕТО / *BALANCED SYSTEM FOR ACCOUNTING BUSINESS ANALYSIS*

В статията са предложени модели за усъвършенстване на наукометрията, методологията и организацията на счетоводния бизнес анализ на предприятието. Изследвани са методологични проблеми и модели за анализ на ключови показатели, характеризиращи дейността, финансовата стабилност и конкурентоспособността. Представен е концентричен модел „Счетоводен бизнес анализ в балансирана система от показатели“ с възможности за пазарно позициониране (SWOT Analysis), анализ на риска (Z-Score Analysis) и анализ на конкурентоспособността. В статията са изследвани проблеми на информационното осигуряване на счетоводния анализ в балансирана система от показатели посредством системи за счетоводно и интегрирано отчитане.

The article proposes models for improving the scientometry, methodology and organization of accounting business analysis of the enterprise. Methodological problems of information capacity, individual dynamics and models for analysis of the key indicators characterizing the activity, financial stability and competitiveness of the enterprise are investigated. A concentric „Accounting Business Analysis in a Balanced Scorecard“ model with market positioning (SWOT), Z-Score Analysis and competitiveness analysis are presented. This article explores the problems of providing accounting business analysis information in a balanced scorecard through accounting and integrated reporting systems. Models of strategic maps with KPI indicators are presented, characterizing the activity at a corporate and intercompany level and by functional points of responsibility.

JEL: M40

Радостина Бакърджиева / Radostina Bakardjieva

ОЦЕНКА НА НЕФИНАНСОВОТО ПРЕДСТАВЯНЕ НА ФИРМИТЕ В БЪЛГАРИЯ */ EVALUATING OF THE NON-FINANCIAL PERFORMANCE OF THE FIRMS IN BULGARIA*

Целта на статията е да изследва нефинансовото представяне на предприятията в контекста на корпоративната социална отговорност. Идентифицирани са факторите за необходимостта от разкриването на фирмена информация в тази насока, както и конкурентните предимства, формиращи се от това. Систематизирана е статистическа база данни относно нефинансовото представяне на фирмите в България.

The purpose of the paper is to disclose the relevance of non-financial performance of companies in the context of corporate social responsibility. The reasons for the need firms to disclose information in this area have been identified as well as the competitive advantages resulting from it. A statistical database related to non-financial disclosure of the firms in Bulgaria is systematized.

JEL: M14

Цанко Стефанов / Tsanko Stefanov

ИЗСЛЕДВАНЕ НА МАРКЕТИНГОВАТА ДЕЙНОСТ НА ПРЕДПРИЯТИЯТА ОТ СФЕРАТА НА УСЛУГИТЕ В ОБЛАСТ ВЕЛИКО ТЪРНОВО / *RESEARCH ON THE MARKETING ACTIVITIES OF SERVICE COMPANIES IN VELIKO TARNOVO REGION*

В разработката е демонстрирано представително изследване на маркетинговата дейност на предприятията от област Велико Търново, работещи в сферата на услугите. Те имат специфичен маркетингов инструментариум. Представени са показатели като основен пазар, сегментационни критерии, наличие на маркетингов отдел в организационната структура, метод на жизнения цикъл, продуктови равнища, методи на ценообразуване, ценова еластичност на фирмените продукти, обвързаност в общи маркетингови системи, видове реклами.

The article demonstrates a representative research of the marketing activities of enterprises in the Veliko Tarnovo region operating in the field of services. They have a specific marketing toolkit. Indicators as main market, segmentation criteria, marketing department in the organizational structure, life cycle method, product levels, pricing methods, price elasticity of company products, common marketing systems, and types of advertising are presented.

JEL: M30, M31

Мирослава Пейчева / Miroslava Peicheva

АНАЛИЗ НА ДИГИТАЛНАТА ТРАНСФОРМАЦИЯ НА ДЕЙНОСТТА ПО ЧОВЕШКИ РЕСУРСИ ВЪВ ФИРМИТЕ НА XXI ВЕК / *ANALYSIS OF THE DIGITAL TRANSFORMATION OF THE ACTIVITY OF HUMAN RESOURCES IN THE FIRMS OF THE 21ST CENTURY*

Дигитализацията промени съвременните фирми, тяхната организационно-управленска структура и характера на работа в тях. Промените не само че не пощадиха дейността по човешки ресурси, но нейната роля се оказа ключова за промяната. Днес тази дейност трябва да се справя успешно с присъствието в работните процеси (включително и в дейността по човешки ресурси) на изкуствен интелект, да анализира значителен обем данни, да съдейства за изграждането на нова култура на поведение на фирмата и нейните служители, да утвърждава политика на учене през целия живот, да открива и задържа таланти, да постига организационните цели посредством дизайнерско мислене и използване на опита на служителите. Целта на настоящото изследване е да се анализира дигиталната трансформация на дейността по човешки ресурси и добрите практики в тази връзка. На база резултатите са изведени изводи и направени препоръки за бъдещето на дейността по човешки ресурси.

Digitalization has changed modern companies, their organizational and management structure and the nature of their work. Changes not only did not spare the activities of human resources; their role proved to be key to change. Today, this activity must

successfully cope with the presence in the workflows (including in the activity of human resources) of artificial intelligence, to analyze a significant amount of data, to promote a new culture of behavior for the company and its employees, and to promote policy of lifelong learning, to identify and retain talents, to achieve organizational goals through design thinking and leveraging employee experience. The purpose of this study is to analyze the digital transformation of the activity of human resources and good practices in this regard. Based on the results, conclusions are drawn and recommendations are made for the future of the activity of human resources.

JEL: 014,015; M13; 032

Мария Иванова / Mariya Ivanova

ПРОФЕСИОНАЛНАТА ДИГИТАЛНА ГРАМОТНОСТ И ТРАНСФОРМАЦИЯТА НА ЛИДЕРИТЕ / *PROFESSIONAL DIGITAL LITERACY AND THE LEADERS' TRANSFORMATION*

В статията са представени основни характеристики на дигиталната епоха и влиянието им върху лидерите в организациите. Изследва се ролята на дигиталната грамотност на лидерите върху трансформацията и гъвкавостта на организациите. Анализът на различните мнения на изследваните автори за дигитална грамотност води до определянето на 5 ключови взаимно допълващи се гледни точки. Представя се модел, чрез който организациите могат да оценят цялостното си състояние на дигитална грамотност. Извежда се изводът, че дигиталната трансформация на фирмата е процес, който ѝ осигурява конкурентно предимство. Но той е възможен и ефективен чрез въвличането на всички служители в процеса, ръководени от дигитално грамотни лидери на всички организационни нива.

The basic characteristics of the digital age and their influence on leaders in organizations are presented in the article. The role of leaders' digital literacy on the transformation and flexibility of organizations is explored. The analysis of the different opinions of the authors surveyed on digital literacy leads to the identification of 5 key complementary perspectives. A model is presented by which organizations can evaluate their overall digital literacy status. It is concluded that the digital transformation of the company is a process that provides a competitive advantage. But it is possible and effective by involving all staff in a process led by digitally literate leaders at all organizational levels.

JEL: M10, M12, M13, M53

Пламен Илиев / Plamen Iliev

ВЪЗМОЖНА ЛИ Е ДИГИТАЛИЗАЦИЯ НА ОДИТА? / *IS IT POSSIBLE TO DIGITIZE THE AUDIT?*

Бурното развитие на икономиката, бизнеса, пазара и конкуренцията в световен мащаб налага все повече инвестиции в цифровизация и дигитализация на съставните процеси, операции и дейности. Бизнесът има нужда от тях, за да повиши ефективността на бизнес операциите, да увеличи печалбите, повишаване производителнос-

тта и развитие на бизнес модели. Всичко това, разбира се, е свързано и с контрола и одита върху бизнес процесите. Безмилостното трансформационно въздействие на IT ще предефинира самата функция за одит на IT и принуждава одиторите и контролните органи да преосмислят и променят отдавна установените практики, процеси и функциите си в дигиталната ера. Това без съмнение ще промени одита и ще доведе до промени в цифрови работни места. И това се отнася не само за вътрешния одит, но и за одита на Сметната палата и за данъчния контрол. Цифровата иновация и дигитализация се ускоряват напред и в бъдеще, затова и одиторската професия трябва да ги следва, а в някои отношения и да ги изпреварва. Затова въпросът не е „дали" одиторът трябва да се промени, а по-скоро „кога" или „колко бързо".

The rapid development of the economy, business, market and competition globally requires an increasing investment in the digitalization of constituent processes, operations and activities. Businesses need them to increase the efficiency of business operations, increase profits, increase productivity and develop business models. All this, of course, has to do with controlling and auditing business processes. The relentless transformational impact of IT will redefine the IT audit function itself and force auditors and control bodies to rethink and change their long-established practices, processes and functions in the digital age. This will, by no doubt, lead to changes in the mere audits and in the digital jobs. And this applies not only to internal audit but also to the Court of Auditors' audit and tax control. Digital innovation and digitalization are accelerating forward, the audit profession must follow them and, in some respects, be ahead of them. The question, then, is not „whether"the auditor needs to change but rather „when"or „how fast".

JEL: M42

Валерия Динева / Valeria Dineva

ВЪТРЕШНИЯТ ОДИТ И КИБЕРКУЛТУРАТА / *INTERNAL AUDIT AND CYBERCULTURE*

През последните години киберрисковете присъстват в топ класациите за рискове на различни проучвания. Киберсигурността се превръща в приоритет за съвременните фирми. С особено значение за киберсигурността е киберкултурата. Киберкултурата, фирмената култура и съставящите я култури, като риск култура, иновационна култура и др., си взаимодействат и взаимовлияят. Характерно за съвременния вътрешен одит е, че „настройва" своята дейност и приоритети спрямо приоритетите и рисковете на фирмата. Предвид важността на киберкултурата и присъщите ѝ рискове тя съвсем закономерно попада в обхвата на вътрешния одит. Същевременно киберкултурата поставя своите предизвикателства към вътрешния одит.

In recent years, cyber risks have been on the top risk charts of various studies. Cybersecurity is becoming a priority for modern businesses. Cyberculture is of particular importance for cybersecurity. Cyberculture, corporate culture and its constituent cultures (e.g. risk culture, innovation culture etc.) interact and influence each other. A characteristic of modern internal audit is that it "adjusts" its activities and priorities to the priorities and risks of the company. Given the importance of cyberculture and its

inherent risks, it is quite naturally within the scope of internal audit. At the same time, cyberculture poses its challenges to internal audit.

JEL: M42, M14; L2

Sonya Georgieva

THE IMPACT OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGIES ON THE FINANCIAL SECTOR

Emerging technologies and innovations are beginning to transform the financial landscape. The results of some key functional parameter analyses show that blockchain technologies and their applications have gradually evolved from a purely technological tool to a survival concept and are an important part of financial industry development strategies. The contributions from their use are associated with measuring, controlling and fixing the prices of financial services, increasing customer engagement, reducing costs, improving the efficiency of financial processes and maximizing profits. This creates unlimited opportunities for financial companies to upgrade, create new financial products and services and change the existing business models.

JEL: G00, O33

ИКОНОМИЧЕСКО РАЗВИТИЕ И ПОЛИТИКИ –
РЕАЛНОСТИ И ПЕРСПЕКТИВИ

МЕЖДУНАРОДНА НАУЧНА КОНФЕРЕНЦИЯ

ПОСВЕТЕНА НА 70-ГОДИШНИНАТА
НА ИНСТИТУТА ЗА ИКОНОМИЧЕСКИ ИЗСЛЕДВАНИЯ
ПРИ БАН

21–22 НОЕМВРИ 2019, СОФИЯ

Българска
Първо издание

Редактор *Мариета Станкович*
Художник *София Попйорданова*
Графичен дизайнер *Вероника Томчева*

Формат *70×100/16*
Печатни коли *55,50*

Печатница на Издателство на БАН „Проф. Марин Дринов“
1113 София, ул „Акад. Г. Бончев“, бл. 5
www.press.bas.bg

ISBN 978-619-245-039-7